# 失业地人

即使找到一万次，也要第一万零一次出发

因为从未放弃理想，因为找到[illegible]

陈平 · Karen Hu · 李春雨 · 彭磊

心动滋味的职场励志小说

COAY Books

# 目录
# Content


- 《出人头地》目录（1）
- 《出人头地》目录（2）
- 《出人头地》目录（3）
- 楔子：培训师和他的绯闻女友（1）
- 楔子：培训师和他的绯闻女友（2）
- 楔子：培训师和他的绯闻女友（3）
- 第一章 落魄南国（1）
- 第一章 落魄南国（2）
- 第一章 落魄南国（3）
- 第一章 落魄南国（4）
- 第一章 落魄南国（5）
- 第一章 落魄南国（6）
- 第一章 落魄南国（7）
- 第一章 落魄南国（8）
- 第一章 落魄南国（9）
- 第一章 落魄南国（10）
- 第一章 落魄南国（11）
- 第一章 落魄南国（12）
- 第一章 落魄南国（13）
- 第二章 艰难求生（1）
- 第二章 艰难求生（2）
- 第二章 艰难求生（3）
- 第二章 艰难求生（4）
- 第二章 艰难求生（5）
- 第二章 艰难求生（6）
- 第二章 艰难求生（7）
- 第二章 艰难求生（8）
- 第二章 艰难求生（9）
- 第二章 艰难求生（10）
- 第二章 艰难求生（11）

- 第二章 艰难求生（12）
- 第二章 艰难求生（13）
- 第三章 梦想在歌唱（1）
- 第三章 梦想在歌唱（2）
- 第三章 梦想在歌唱（3）
- 第三章 梦想在歌唱（4）
- 第三章 梦想在歌唱（5）
- 第三章 梦想在歌唱（6）
- 第三章 梦想在歌唱（7）
- 第三章 梦想在歌唱（8）
- 第三章 梦想在歌唱（9）
- 第三章 梦想在歌唱（10）
- 第四章 闯进传媒圈（1）
- 第四章 闯进传媒圈（2）
- 第四章 闯进传媒圈（3）
- 第四章 闯进传媒圈（4）
- 第四章 闯进传媒圈（5）
- 第四章 闯进传媒圈（6）
- 第四章 闯进传媒圈（7）
- 第四章 闯进传媒圈（8）

## 《出人头地》目录（1）

楔子　培训师和他的绯闻女友

“这将是一段枯燥无味的回忆旅程。作为一个营销人或职场新人也许会得到很多，但作为一个新闻女主播，你就当在听一个故事吧：一个穷小子的奋斗人生。一个关于激情和梦想、关于挣扎和生存、关于欲望和道德、关于付出和收获、关于职场和斗争、关于信任和出卖、关于爱情和金钱、关于个人和团队的故事。有烈日下喜悦的高歌，有暗夜里失望的哭泣，但更多的是我们眼看着一个一无所有的农村穷孩子卑微地行走在一个不属于他的城市里，最终因为付出了绝对的努力，逐渐在主流社会赢得尊重、创办了自己事业王国的一个真实故事。我希望他会给予你一些激励，给你一些启发，我没办法保证故事完全的真实性，因为我不相信记忆会完整地保留生活的每个细节，我也没办法把一些真实社会的人在这个故事里真实地表现出来，因为这是他们所不希望看到的。但我会努力的，努力地还原事情的真相、人物的真实。”

第一章　落魄南国007

我们都是早早就因为贫穷辍了学的孩子，我们热爱读书，成绩优异，但是我们不得不选择出来打工养家。我们没有学历，没有一技之长，我们最理想的工作是进工厂做流水线工人，其次是做搬运工。我们瘦小的身子里面，有苦难生活给予我们的力气，只要给钱，我们都会付出所有。不需要合同，不需要保险，不管干多长时间，只要我们还能站得起来，只要有个住的地方，有口饭吃，在临走的时候，只要能给我们工钱。是的，只要走的时候能结算工钱，这就是我们唯一的要求，因为我们都已经遭遇过多次干活不给钱的状况了。多次干活不结算工钱绝对不是一个简简单单的量词，每一次都是血和泪紧密联系在一起的记忆。在这个社会里，我们是最低贱的人群，除了不着边际的理想，我们再也没有什么是高贵的。

一、 流落街头 / 007
二、 桥洞惊魂 / 011
三、 凉亭惊梦 / 014
四、 黑厂 / 017
五、 穷困潦倒 / 020
六、 天不绝人 / 023
七、 南国暴力事件 / 025
第二章　艰难求生31

回到记忆的年代，我是一个初涉尘世的农村孩子，我卑微地行走在不属于自己的城市，茫然四顾，虎狼成群，我为羔羊。一次次地被欺骗甚至一次次的拳脚相加，身体受到摧残，希望一次次跌入谷底，这个社会我还可以相信谁？还有谁可以为我辈弱者执言？我看不到希望。

一、 职介疑云 / 031
二、 求救 / 036
三、 大年三十的搬运工 / 038
四、 走向营销路 / 042
五、 第一节营销课 / 046
六、 第一次营销 / 048
七、 漂亮的第一单 / 051
第三章　梦想在歌唱55

新的工作，新的挑战，我发现一切是那么地新鲜。这一次我又将会遇到什么样难以逾越的难题，我会顺利地克服吗？我会得到我想要的吗？我不知道，一切都充满了未知。但我却发现我从来都没有这么兴奋过，我从来没有站到这样的一个高度。那个扛着柜子、被石材板压得直不起身的我似乎走得很远了。我能在这个大公司找到属于我的天地，实现我的梦想吗？我感到兴奋的同时，也有些忐忑不安，毕竟我的底子很薄，对我而言这都是全新的挑战。

一、 物流业初体验 / 055
二、 艰难的业务和多情俏文员 / 057
三、 打开销路 / 062
四、 当上业务主管 / 065
五、 兼职 / 071
第四章　闯进传媒圈74

“不错，兄弟，哥哥没看错你。”刘老板拍着我的肩膀说，“一个人的成功，人脉至关重要，名声也很重要，其实这两则也是有关联的，一个名声好的人，脉就会好。你能不贪图小利，而心怀感恩，以后一定能有一定成就的。”我有些害臊。很多年以后想起刘老板的话，才明白这是至理明言，一个急功近利的人就算短时间得到了想要的，但时间久了就会越走路越窄，早晚会无路可走；而一个厚道的人，就算短期会失去一些眼前利益，但人脉会越走越宽，业务也就会越做越大。

## 《出人头地》目录（2）

从那以后，我开始学会珍惜名声，我告诉自己宁损经济利益，绝对不可以损害自己的名声。

一、 传媒圈初接触 / 074

二、 授徒 / 077

三、 遭遇零业绩 / 081

四、 一鸣惊人 / 083

第五章　职场暗战89

我不敢有丝毫的松懈，我告诉自己必须要以绝对的优势遥遥领先才可以证明我是最好的，是毫无争议的，也才不可能出现意外。但真的会如我所计划的这样发展吗？没有人能知道。计划，永远比不上变化。何况业绩领先就能代表我一定可以取得胜利吗？除了拼命拿下第一名我是不是还该做些什么？但就是第一名也并不是那么简单，我并没有想到还有一些我所不知道的、不大光明的手段产生了。

螳螂捕蝉，黄雀在后。我千算万算，终究还是低估了人心的险恶。我防备住了站在明处的高手，却忽略了角落里的刺客。

一、暗涌 / 089

二、乱局 / 092

三、暗战 / 094

四、激斗 / 098

五、危机与希望 / 100

六、悬念 / 103

七、冷箭 / 106

八、真相 / 109

第六章　永不言败112

我能认输吗？更加不可能！我想起我已经八十二岁的外婆还在拉千层底去卖，她还在为我攒结婚娶媳妇的钱，而我有什么理由认输？

我这时忽然也想到了罗曼，要是我当上了《南国早报》的主管，一个月有两三千的收入了，是不是和她的差距就会缩小?

与其临渊羡鱼，不如退而结网。

一念至此，再不犹豫，除了破釜沉舟拼死一战，我别无选择。

一、真相背后的真相 / 112

二、峰回路转 / 115

三、意外 / 118

四、希望总会有 / 121

五、勾心斗角 / 124

六、又起波澜 / 127

七、曙光又现 / 131

八、险些错失的机遇 / 134

九、决战 / 137

第七章　情感危机141

罗曼没有回答我的话，我感觉手上一股电流传了过来，一只柔软的小手伸了过来握住了我的手。我全身似乎都僵硬了。幸福来得太突然了，我竟然不敢侧身去看罗曼，我紧紧地，紧紧地握住她的手，怕是一个梦境，怕在转身的刹那会醒来。

一、 再见钟情 / 141

二、 陷入温柔乡 / 145

三、 实践到理论 / 149

四、 培训师初体验 / 153

五、 艰难情路 / 155

六、 当爱情挑战事业 / 158

七、 情殇 / 162

八、 你最优秀 / 164

第八章　初战京师168

2002年的5月30号，下午五点左右，在炙热的太阳的照耀下，一个痛苦的年轻人，他拼命地踩着单车，奔驰在南三环的路上。炙热的风卷起灰尘，打在他的脸上，吹进他的眼睛，但都被他汹涌澎湃的眼泪冲洗干净了。他那肆无忌惮的，歇斯底里的痛哭声，在南三环上随着他奔驰的身影一路延伸。

一、 心碎南国 / 168
二、 故人 / 171
三、职场友谊之肝胆相照 / 173
四、 决裂 / 176
五、 十年规划 / 178
六、 一战成名 / 181
七、 绝地反击 / 183

第九章　渐入佳境

回答这些问题的时候，我竟然没有想到这些老狐狸的每个问题都是有所指的。后来才明白，他们都从何总的语气里听懂了我将没有悬念，所以每个问题都是有针对性的。像王政问最难啃的骨头并不是假如，刘基自然也知道这个最难啃的是哪一块骨头，难啃在什么地方。所以两个人一唱一和地就算在这个会上给我定了调，把我的岗位算是给我安排好了。但，没拿到那个骨头的时候，我真是大意了，我确实没有想到它有多么地难啃。

一、 一骑绝尘 / 188
二、 抉择名利情 / 191
三、 营销策略之发现客户背后的需求 / 194
四、 竞聘 / 196
五、 临危受命 / 200
六、 流放 / 203

## 《出人头地》目录（3）

第十章　我是

一石激起千层浪，破釜沉舟之后，我一战惊四座，再次成了耀眼的明星。七月十号是发行公司总结上半年工作的表彰大会，我没有任何悬念地拿下了一等奖。三天以后，任命我的通知也下来了。成功，在拼搏以后才发现是如此地简单。

那年，我二十五岁，奋斗刚开始，成功已招手。

一、初到机场站 / 206

二、职场策略之分组竟斗 / 208

三、职场策略之破釜沉舟 / 210

四、刘基要摆鸿门宴 / 213

五、我的黑社会领导 / 214

六、意外之喜 / 216

七、再赴鸿门宴 / 218

八、职场友谊之我为卿狂 / 220

九、职场策略之扮猪吃老虎 / 224

十、一战惊四座 / 226

第十一章　一路高歌230

我在六月份再次出现了奇迹，完成了一个让大家望尘莫及的业绩。正如何总在表彰大会上说的那样，一个一直垫底的站，一个物流零销售的站，在换了站长以后竟然在短短的半个月就成了第一名;市场还是那个市场，员工还是那些员工，所不同的是去了一个不一样的站长；这正说明了人才的重要性。一头狮子带领一群绵羊，一定会战胜一头绵羊带领的一群狮子。我被何总称为那头带着一群绵羊战胜了另外一头绵羊带领一群狮子的人。我成了大家的榜样，成了公司今年最耀眼的职场明星，我在蝉联了几个月的优秀站长以后，终于在七月十三号升为区域经理，主管南区，这也是公司给我的另一块硬骨头。

一、当上区经理 / 230
二、新官的第一把火 / 233
三、职场友谊之同进共退 / 235
四、新官第二把火 / 238
五、职场策略之蛇吞大象 / 241
六、刘基再摆鸿门宴 / 244
第十二章　激情无敌248
我带着二十二个光头，带着二十三颗屈辱的心，对刘基和他的团队鞠躬说：“刘经理，东北区的各位站长大哥们，我胡亥不知道天高地厚，竟然胆敢挑战你们，现在我承认我输了，输得心服口服！”
一、职场策略之假手于敌 / 248
二、死于暗算 / 252
三、刻骨之痛 / 255
四、职场策略之哀兵必胜 / 259
五、王者归来 / 263
六、新机遇 / 266
第十三章　一半海水一半火焰270
我已经不再是2001年那个初次上台的胡亥了，今天的胡亥已经完全脱胎换骨，已经是业内知名人士了。我现在是一个一千多人的团队的实际领导者，我已经无数次坐在千人的团队面前进行激情演讲和动员。时间真是个好东西，珍惜了它的人它会给你相应的回报，让你一次次地惊喜;不珍惜它的人，只有看着别人成功而无奈地悔恨。
一、闪耀高峰论坛 / 270
二、故人多腾达 / 272
三、知名培训师 / 275
四、前尘往事如云烟 / 278
五、秋祭 / 281
第十四章　从技巧到品牌284

我一个人跋涉，一个人奋斗，看似风光无限，心酸却只有自知。我渴望爱情，我想只有爱情可以改变我这一切，但遗憾的是走过花丛中，我却再也找不到动心的感觉。正在我已经对爱情绝望了的时候，我接到了南方某传媒集团吴晓的电话。我以为只是一次普通的培训，但当我在机场看到接我的电视台美女主播陈怡的时候，我知道了我还会为女孩子心动，我向往爱情的心再次燃烧起来了。

一、 给对手做培训 / 284
二、 旧情 / 287
三、 密谋第一桶金 / 289
四、 谋划开公司 / 292
五、 我的生意我的国 / 294
六、 情定异国 / 296
七、 永远在路上 / 300

## 楔子：培训师和他的绯闻女友（1）

2006年秋天，南方某市。

一个五星级酒店的多功能厅。

讲台下面黑压压地坐满了人，这是一个传媒集团的营销团队，以及一些高层管理人员。讲台上面的幻灯片已经打开，首页是一个世界著名的运动员的两幅对比照，一幅是他夺得上上届奥运冠军时高兴流泪的场景，另外一幅是他在最近一次国际大赛时由于压力过大痛失奖牌而难过流泪的照片。

照片上面有一行大字，艺术体：方法告诉你，成功靠自己。

我坐在讲台上，微笑着看着台下的学员们，旁边的集团总裁王曾正在对我进行介绍。最后他说，下面，我们再次用热烈的掌声欢迎胡老师再次为我们传经送宝。

掌声雷动。

我站起来，向台下鼓掌的人群鞠躬致意。

掌声停了下来，我把椅子稍微往后面推了一下，这样站的位置显得比较宽松。这是我的习惯，我讲营销课的时候喜欢站着面对学员，这样会显得有激情，也会增加感染力。

大厅的后面，一个扎着辫子的男记者正架着一台摄影机，我知道我正在镜头的中心。第一排，电视台的新闻女主播陈怡也拿了一个照相机在拍，我对着镜头再次微笑，她也对我回了一个意味深长的笑容。

我调试了下麦克风说："很开心再次来到这个地方和大家分享我的经验，上次来的时候春暖花开，而这次已经是一个收获的季节了。我也看到了，这次的规模比上次要大得多，而且增加了很多新面孔。上次来给大家培训更多的是讲专业策划，以及误区规避。而这次王总裁给我布置的作业是讲实战营销。我是从一线营销员做起的，是营销改变了我的命运，我喜欢这个作业，我也相信在座的各位会和我一起很

好地完成这个作业。今天的课程，我希望更多的是互动，更多的是心得体会，没必要死记硬背，如果大家对培训内容感兴趣，也没必要去记录，我会在我的博客里发布今天培训的内容。”

说完，我按下了鼠标，画面再次改变，金黄色的背景里，我仰望着太阳。上面有我的个人介绍，最下面有我的博客地址。我知道，过不了两天，我的博客又会增加很多新的读者——时刻推销自己，这是我这些年不变的宗旨。

我看到大家都在低头记录，过了片刻，我再次按下鼠标说：“培训开始之前，我先打个广告，宣传一下我的书。”画面上开始由远至近地飘出了一本蓝色封面的书，那是我04年的作品：《实战发行——培训为王》。

我再次按下鼠标，另外一本红色封面的书飘了出来，这是我刚出版的书：《新传媒时代的整合营销》。

做完这些例行的程序，我说：“现在我们准备开始正式进入今天的实战营销课。在授课之前，我要做一个调查，我想请问下，在座的各位有本科学历的有多少？”

下面传来哗哗的举手声。我大概一算，大约占了百分之八十多。

“那么专科的有多少？”我接着问。

这次举手的少了很多，接近百分之二十。

“那么，专科以下的又有多少？”我又问。

这次没有人再举手，显示了这个团队比较高的整体素质。我真诚地说：“刚才通过调查，我初步知道了大家的文凭程度，我再次真诚地恭喜大家，你们一定都可以成功，如果愿意付出和我一样多的努力，至少一定比我成功。因为我发现了，你们在座的所有的人，至少在学历上，都比我高得多，也就是说基础比我好，成功的路不会比我走得更艰难。”

## 楔子：培训师和他的绯闻女友（2）

掌声再次响了起来，我微微弯下身体鞠躬感谢大家，这是我多年营销养成的习惯：谦和和感恩。

掌声停息后，我接着说："很多人问我成功需要多久，我不能确定每个人对成功的定义是什么，但很多人认为我已经成功了。那么我认为我的成功从某种意义而言，没超过五年。六年前，我身无分文，在流水线上每天工作十六个小时，二十天的生活费是一个女同学赞助的二十元人民币，那个时候，我的工资是每个月三百五十元。五年前，我还是一个不喜欢说话，怕和人交流的跑街的业务员，我顶着太阳卖电子表、卖化妆品，每个月的收入低于一千块。而现在，我的收入在几年间提升了上百倍。我算不算成功？相对于很多成功的人而言，我想还远得很。但对于在座的大多数营销人而言，我应该比较成功，这也是我今天为什么来这里和大家分享经验的原因。"

掌声再次响了起来，热烈而兴奋，充满了好奇和惊喜，我简单的介绍让新来听课的人员惊讶了！他们一定很想知道我是如何在短短的几年就有了这样的变化的，而这些变化也都是他们梦寐以求的。

我知道我的引言已经抓住了在座的人员，今天将是一个很成功的培训，我又将有一个完美的培训经验，我又成功地完成了一次自我推销。当然，又有了一笔培训费入账。虽然这次的培训费依然不少，但是对我已经没有触动了。那些缺钱的日子像我的初恋一样，已经离我很远了。

晚上，酒店的KTV大包房，分管经营的副总裁和集团的工会主席带了一帮美女对我进行围攻，我已经喝得一塌糊涂。

大屏幕前，陈怡拿着麦克风对着大家说："现在我把一首《亲密爱人》送给我的绯闻男友胡亥同志。希望他事业有成、生意兴隆，并极其热烈地盼望我们的绯闻可以来得更猛烈些！"

大家哄堂大笑，陈怡看着我，眼波流转，分外动人。

吴晓在旁边碰了我一下，问：“怎么样？”

“芳华绝代，完美至极！”我由衷地赞叹。

“你们挺合适的，有感觉就带回去算了！”吴晓笑着说。她以前做过制片人，是陈怡的领导，也是陈怡最敬爱的大姐。

我不由得心突地一跳，一个渴望升了起来。这时音乐响起，屏幕上梅艳芳顶着一头白发出现在舞台上，陈怡唱道：

今夜还吹着风

想起你好温柔

有你的日子分外地轻松

也不是无影踪

只是想你太浓

怎么会无时无刻把你梦

陈怡的歌声婉转缠绵，少了梅艳芳的浑厚，但多了柔美。平时听这首歌没有多大感触，但这一刻竟然让我有一些痴了。

和陈怡的绯闻来源于上次培训，那天早上陈怡和司机要到酒店接我，结果司机来早了，陈怡没到。司机就问，陈怡昨天晚上不是说她今天早上在这里等我吗？我赶快澄清，她昨天晚上和你们一起走的，绝对没有住在这里。结果晚上的酒桌上，这话经过一群传媒人的修改就变成了：著名的传媒经理人胡亥先生和本市名片、著名节目主持人、新闻女主播陈怡睡在一起。我打了个哈哈说，我们连吻都没接过，怎么就睡在一起了？余副总裁就说那这个标题可以这样写：著名的传媒经理人胡亥先生和本市名片、著名节目主持人、新闻女主播陈怡睡在一起，但没有接吻。大家哈哈大笑，绯闻开始以玩笑的形势传开。最后还有个家伙提议就这个话题在电视上进行炒作，以提升收视率。

## 楔子：培训师和他的绯闻女友（3）

就这样我们成了绯闻男女，再后来我和陈怡通电话和打招呼一律互称绯闻女友和绯闻男友，或多或少地有了一些难以挑明的暧昧。我沉寂已久的心也在无数个孤单的夜晚，开始为这个远方的女子跳动了起来。但是我什么都不敢想，距离并不是唯一的问题，主要的还是她在我心里是那么地高不可攀。

在我沉思的过程中，陈怡接着唱道：

爱的路上有你

我并不寂寞

你对我那么的好

这次真的不同

也许我应该好好把你拥有

就像你一直为我守候

……

歌美，人更美。

陈怡的一颦一笑，一抑一扬莫不体现着这个城市名片的魅力，我感觉心里有一种压抑已久的情绪在慢慢复苏。

或者不仅仅只是绯闻女友，或者可以走得更近。

我有多久没有谈过恋爱了？有多久没有对一个女子动心了？这几年来，除了事业，除了我制定的绝对不能更改的人生目标，我还缺少人生最重要的一个东西，那个东西被称为：爱情！

两天后的一个夜晚，我和陈怡坐在南方边境的一条河边。

天气比较炎热，我叫了一瓶冰啤酒，陈怡叫了一杯冷饮。我们所处的河这边，灯火通明，人来人往；河那边的另外一个国度却灯光稀疏，异常安静。

明天，那将是我们去旅游的地方，这次来讲课，对方给安排了一个出国游，这也是让我心动的地方。更让人心动的就是让我的绯闻女

友陈怡相陪，这是我所期待的。而就在几年前，我何曾敢奢望出国旅游，那个时候解决温饱才是我最核心的问题。

我打量着对面的绯闻女友，她细眉大眼，肤色白皙，头发长不及肩，显得婉约而雅致。她虽然坐着，但依然无法遮掩她高挑修长的身材，这是多么完美的一个女子啊！完美得我一直只能在电视里仰望，而此时她真的坐在我面前，和我夜话，并不时地表露出对我的欣赏。

陈怡见我看着她，也目光灼灼地盯我，说："你知道吗？听你讲课特别受感染，你讲起你每天逼迫自己必须完成给自己定的目标的案例时，我们都觉得很难做到，你的毅力太让我震撼了。我发现，你和我们最大的区别在于，你一向目标清晰，你是一定要，而我们还停留在我想要的层次。"

"我和你们最大区别在于你们不需要像我这样搏命也会过得很滋润，而我不这样搏命就只能是一无所有。"我感叹，这是一句真心话。

"你这样通过自己的拼搏拥有自己的事业的男人才更令女孩子喜欢，也更有安全感！"陈怡意味深长地说，

我的心跳明显加速，故作镇定地说："谢谢！"

"听你讲课还有一个感受，就是好像感觉你一直充满激情，像一头在奔跑的狮子，而且你口才超好，感觉很难有你不能说服的对手。"陈怡说完，喝了一口冷饮。

"其实这些优点都是我做了销售以后得到的经验，以前的我，木讷、怯生、怕和人交流，而且悲观绝望。"我看陈怡脸上露出了惊讶的神色。

"我几次听说你说苦难是你最大的财富，你愿意把你这个财富也跟我分享吗？"

"苦难？"多么让人不喜欢的字眼，我曾经多么讨厌而又无法躲避的一个命运，而这两年来，我越来越觉得是它造就了我，现在我已经有些喜欢它了。

"是的，愿意讲给我听吗？"

“那将是一个很漫长的故事，你有耐心听下去吗？而且也许回忆会出现错乱，我并不能保证我的记忆不对某些东西进行删除和整理，或者已经不完整了。”我说。这个时候我想起了我曾经久远的岁月，那些征战江湖、激情满怀的岁月，那些悲伤与绝望、信任与背叛的岁月。

“我想听。只要你愿意，我希望知道关于你的一切！”陈怡看着我，我从她眼里看到了一些很柔软的东西。这种柔软像子弹一样击中了我，我心里升起了一种柔情。我有多久没有回忆过我的过去了？那些日子在这个夜里忽然又生动起来了。

“那好吧，这将是一段枯燥无味的回忆旅程。作为一个营销人或者一个职场新人，也许会得到很多，但作为一个新闻女主播，你就当在听一个故事吧，一个穷小子的奋斗人生。一个关于激情和梦想、关于挣扎和生存、关于欲望和道德、关于付出和收获、关于职场和斗争、关于信任和出卖、关于爱情和金钱、关于个人和团队的故事。有烈日下喜悦的高歌，有暗夜里失望的哭泣，但更多的是我们眼看着一个一无所有的农村穷孩子卑微地行走在一个个不属于他的城市里，最终因为付出了绝对的努力，逐渐在主流社会赢得尊重，创办了自己事业王国的故事。我希望他会给予你一些激励，给你一些启发，我没办法保证故事完全的真实性，因为我不相信记忆会完整地保留生活的每个细节，我也没办法把一些真实社会的人在这个故事里真实地表现出来，因为这是他们所不希望看到的。但我会努力的，努力地还原事情的真相、人物的真实。”

我们现在开始吧。

## 第一章 落魄南国（1）

一、 流落街头

1999年的羊城火车站，远没有今天这样整洁和现代。

广场上匆匆的人流像奔走的蚂蚁群一样密密麻麻，偶尔一个不经意的相撞，传来一声声口音迥异的叫骂声，但随即就被汹涌的人浪给掩盖了，它像一朵朵浪花融化在一个巨大的浪潮里，显得那么微不足道。

虽然还是大年初二，正是合家团圆举杯欢庆的好日子，南下潮却已经很明显了。在这里丝毫看不到新年的气象，只有行色匆匆的身影，茫然无助的眼神，大包小包神情疲惫的人。在料峭的春风里，泼出了一幅艰难求生的写实画卷，这里面有一个配角，是我。

记忆中的那个年代，好像每次乘火车我都是在过道上站着，而且常常会被凌空挤起，能够安静地靠在车厢上眯一会儿都是一次难得的享受，尽量不要去奢望能在车厢里坐下睡，其一是很难有这样的空间，其二就算遇见了这样的机会，也千万不要感到欣慰，因为不时有人往两边挤，他们看不到脚下，被踩伤的几率很大；厕所没有一次不排队的，没有一次不是臭得要死的；不需要捂着鼻子，因为我们身上的味道比那里好闻不到哪里去。也不要觉得每个车厢里两头都有厕所，不用去排长长的队，如果能在你还能憋得住的情况下蹲进去，你就赶紧谢天谢地吧。那个年代火车绝对没有任何意外的都会晚点，但如果能够买到一张晚点的车票，在火车开动的时候，已经挤上车，这些都是值得庆幸的事情。当然，我也常看到有人是没有买票就能上车的，他们为了躲车票，在查票的时候睡在座椅下面。坐在上面的人会尽量用腿脚挡住他们，大家都是历经苦难的人，在内心深处自然就站在了一起。对于这种技能，我虽然羡慕，却一直学不会。后来研究了很久，直到我买得起票的时候才弄明白里面的诀窍。

我们是在过年的鞭炮声响起之前离开家的，那个年代南下的人实在太多了。春运经过了这么多年的努力都是无法解决的难题，可以想象那个时候买一张南下的车票是多么艰难了。为了能顺利南下，我们在别人准备过年的时候提前踏上了征程。穷困的岁月里，我们没有选择过一个大年的权利，虽然我们也渴望能在奔波一年后，能有这样一个节日给我们阴翳的心灵带来一点喜悦，但残酷的现状不给我们喘息的机会，活下去比什么都重要。

早起的鸟儿有虫吃，我们不敢不早起，我们必须赶在南下的大部队还没有真正启航的时候先行抵达。因为晚到就意味着找工作的最好时段过去了，也就是说很有可能将会面临着漫长的一段时间无业可做，或许会饿死在异乡，这些情景，没有经历过的人永远都不会明白。

下午五点多，我走出了火车站，跟在我身后的是堂弟胡小明。

那年我二十一岁，堂弟胡小明二十岁。

我们都是早早就因为贫穷辍学了的孩子，我们热爱读书，成绩优异，但是我们不得不选择出来打工养家。我们没有学历，没有一技之长，我们最理想的工作是进工厂做流水线工人，其次是做搬运工。我们瘦小的身子里面，有苦难生活给予我们的力气，只要给钱，我们都会付出所有。不需要合同，不需要保险，不管干多长时间，只要我们还能站得起来，只要有个住的地方，有口饭吃，在临走的时候，只要能给我们工钱。是的，只要走的时候能结算工钱，这就是我们唯一的要求，因为我们都已经遭遇太多次干活不给钱的状况了。多次干活不结算工钱绝对不是一个简简单单的量词，每一次都是血和泪紧密联系在一起的记忆。在这个社会里，我们是最低贱的人群，除了不着边际的理想，我们再也没有什么是高贵的。

## 第一章 落魄南国（2）

我提着两个包，一个稍微好点，帆布绿；一个是家里种地时买化肥用过的蛇皮袋。帆布绿的布袋装的是衣物，蛇皮袋装的是一床我用了近10年的被子，从小学五年级起，我开始住校就用的被子，上面已经有很多补丁了，但却是家里最好的一床。

在车上站了四十几个小时以后，我的腿由于以前在石料场干苦力落下的病根又犯了，现在已经肿了，每走一步都像在进行一次艰难的长途跋涉；每走一步我都要吸一口凉气，缓解疼痛。我很想坐下来歇歇，揉揉又肿又疼的腿，假如能找到一口水喝那就更舒服了；如果再有一碗温热的稀饭可以垫补一下空荡荡的肚子，简直就是最大的幸福了。但抬头看天色灰暗，夜灯已亮，要去的地方还很遥远，这一切都预示着我没有这个选择了。我头上冒着冷汗，咬紧牙关背着数十斤重的行李，挤过拥挤的人群，奔向对面的汽车站。

在出火车站之前，我心里充满了激动，这个城市以及这个城市将要带给我的梦想都让我热血沸腾。我深信，我会在这个城市找到属于自己的天空。但到了汽车站以后，我激动的心情瞬间被泼上了冷水。我发现我用针缝起的裤袋被割了一道口子，我的身份证和里面唯一的一百块钱全部不翼而飞，那是我的全部家当，也是我家和我外婆的全部家当。

看着被割开的裤袋，我内心冰凉，欲哭无泪。

这次出门的钱是爸爸和外婆一起凑的，外婆的钱来自她裹着小脚满山遍野摘金银花和纳千层底鞋子卖的所有积蓄。我爸爸，那个做过手术，干不了重活的老农民是我们村子最穷的人，这点钱是他和隔壁我堂叔借的。借这点钱还是我求了很久，他才去的，他对于我在外打工两年没有给他拿一分钱回来已经责怪了我很多次了。

来南方之前，我已经孤身在北方很多个城市打过工了，但无论是哪个工种，月工资都没有高过三百的，干了两年，没有一分钱的结

余。去年回家过年，听说这边有很多老乡在工厂里上班，每个月都有上千的收入，这让我顿时看到了希望。我希望能通过这个机会改变我的生活，但我没有想到的是，现实永远比理想更加艰难，也没有想到，我差点把命搭在了这次选择上。

我们要去的目的地是番禺市大岗镇，那个时候的番禺只是个市还不是现在的番禺区。我在那个镇上有很多老乡，其中有我的同学和表弟。我安慰自己，他们在那里打工已经有一些时候了，应该会给我们一些帮助。

小明这时提醒我，他身上也不足一百五十块钱。显然我们现在身上的钱没办法在这个城市做任何事情。

00我安慰小明，我们找到老乡就可以了，他们会给我们解决的。至少我们可以有吃住的地方，但后来事实证明我这种自我安慰最靠不住，因为一腔热血的我在那个时候还不能真正理解什么叫做人情淡薄。等我明白了以后，我已经付出太多代价了。

我们到了番禺接着转车到了大岗镇，到的时候天已经完全黑了。正月初二的大岗镇，工人们都还没有开工，行人稀疏，街灯荒凉，显得很冷清，这和我预料的繁华完全不一样，不过幸运的是，我们终于到了目的地。

我们提着袋子找同学马亮留的地址：大岗染布厂。

地方很好找，就在大岗镇最大的鞋厂泰成旁边。看到大岗染布厂几个字的时候，我和胡小明顿时都兴奋起来，所有的疲劳都在千辛万苦的寻找后，眼见目标出现的喜悦面前消失了。但事情远没有我想的那么乐观，紧接着更大的恐惧就出现了。

## 第一章 落魄南国（3）

门卫老头这个时候告诉我们，全部放假了，要七号才上班，这些流水线工人，他不知道怎么能联系上。

这下，我们兄弟俩全都被吓住了。

也就是说，我们要在这里等五天，那我们吃什么？在哪里住？这些现实的问题打破了我们的淘金梦。我们又饿又冷，又看不到希望。

街灯稀疏，行人减少。

我和小明提着重重的行李在街头遇见有闲逛的人都问一句，“知道染布厂的那些陕西人住在哪里吗？”

“你认识染布厂的马亮吗？”

所有的人都无一例外地说不知道，我们这样大海捞针显然没有结果。

气温越来越低，我们又冷又饿。我看到了小明眼里的惊恐，我何尝不是如此？

在家就听说，这边对没有暂住证的人抓住了就是一顿暴打，然后收干净身上的财物直接就关进收容所，到最后遣返回乡。我们来得这么艰难，自然不能这样回去。所以我们得尽快找个地方过夜，不然后果不堪设想。

这时我记起刚才走过来的路上有一个旅馆。

旅馆在车站旁边，十几分钟就到了。到了旅馆以后，我看着上面挂的价格表以后，没敢再问。上面写得清楚，最便宜的一间房，标价70块。那是我们现在全部财产的二分之一，我们至少要在七号才能找到老乡，这不到一百五十块的全部家当我们至少要生活五天。

我们该怎么办？

除了露宿别无办法了，可去哪里露宿？

在这个异地他乡的街头，我和胡小明看着街上来来往往的行人，感到从未有过的孤独和无助。

二、 桥洞惊魂

我们不知道要去哪里，就一直这么走着，我们期待能在这个过程中遇见一个熟悉的人，但显然这个想法很难实现。

这个陌生的小镇，和我的家乡不同，那个地方更荒凉，更黑，更穷，但我们不害怕，在那里我们能找到地方吃饭和睡觉，这个地方不行。

走到灵岗大桥时候，我们停了下来，不敢继续走下去了。大岗和灵山之间有一条江，我叫不出名字。我和弟弟胡小明坐在江边，四个大包堆放在旁边。我很饿，但我没钱，都怪我自己没把钱保管好，更重要的是，我连身份证都没有了，没有身份证以后该怎么找工作？我不敢想象！

这时，小明站起来，我看到他跑到马路对面的小店去了，过了会儿他拿了两包方便面回来。他默默地递给我一包，我接过来，两个人对着奔流的大江吃着，彼此没有一句话。那个年代，没有传呼机，我们没有手机，没有手表，我们不知道时间过去了多久，我们眼见着对岸的灯火越来越暗，身后不时传来铺面拉下卷帘门的声音;江边走动的人也越来越少，温度越来越低。这个地方有万间房屋，却没有我们兄弟俩的一席之地。

“小明？”我低声叫他。

“嗯？”

“我们不能再待在这里了，听说这个地方的联防队抓没有暂住证的，抓住了直接就进收容所了，到时候钱全部没收，直接送回老家。”我想起家乡那些来过这里打工的人说的话，开始有些害怕。

“我们能去哪里？”我听出了小明声音里透出的恐惧。

“我们去桥下睡会儿吧？那个地方黑，应该看不到我们。”

他站起来，提起包没有看我一眼。我知道他气我没保管好钱，如果我的钱还在，也许我们今天晚上可以花点钱找个地方住，现在就他一个人有钱，什么都不敢做，那点钱要留着救命用。

## 第一章 落魄南国（4）

到了桥下面后，我看到有一排板子竖在那里，我们把包藏在板子后面，又放下一张板子两个人背靠着背躺下。

桥上不时有车喇叭声响起，桥下两边也不时有车辆经过。虽然已经有四十几个小时没有睡觉了，但我怎么也睡不着。我又冷又怕，我怕万一联防队的人来了，把我抓起来，把我送回家。我家里再也找不到给我出门的路费了。

我想起这两年，我已经去很多地方打过工了，但都是做一些类似勤杂工的事情，没有存过一点点钱。

年前回老家之前，我在石家庄蔬菜批发市场批发菜。蹬着个三轮在风雪中卖，那段日子更加让我羞于启齿。那时没经验，去批发市场批发西红柿和平菇，上面看起来一筐子菜都很好，结果下面被灌了很多水，卖到下面都是冰，这样批发的菜是多了分量，可我们当天要是卖不完就彻底烂掉了。批发菜的时候，没有人会同意你看下面的，所以我们不停地重复上当。那年的冬天，我们从北郊每天凌晨三点起床，顶着风雪去西郊进菜，然后回到北郊的街边卖。来回的路上要花去两个小时，虽然三轮车具有稳定性，但被冰封住的路面，依然无数次把我们摔倒。

最后我们不进平菇和西红柿了，因为随着本金的减少，只有改进白菜。但白菜卖得很慢，而且赚不了钱，每个人来买的时候都会把上面一层冻烂了的剥掉，这样几乎都没有利润了。这样的日子没过多久，我们已经没有本钱进货了。最后还剩了点白菜没卖完，我们顿顿煮着吃，直到快要过年了，还看不到新的希望。那个时候我的拍档是个河南人，叫做李远。腊月二十的凌晨，我们俩抱着被子，悄悄地推着三轮跑了。我们没钱交房租了，第二天如果不交钱，我们的三轮会被房东扣下，我们已经欠了两个月了。人穷志短，这一次偷跑事件成了我心中永远的阴影。

从出租屋跑了以后，我们找了一个背街的地方在三轮上冻到天亮，李远找到一个老乡把三轮卖了三百块，我们一人分了一百五十元。我拿着这唯一的钱作为路费回到了老家，等待着我的是所有人的嘲弄。我每一次出去都以为可以赚很多钱回家，而每次离家都要让家里帮我去借路费，我成了亲戚和乡亲们的笑柄。包括我爸爸都已经拒绝再帮我借钱了，唯一默默支持我的人只有外婆。

妈妈去世以后，外婆是我精神上唯一的依靠。我上学时的生活费，都是她纳千层底卖的钱。她一生节俭，所有的收入都花在了我身上。外婆也因为对我太好，而引起了其他亲人的不满，我也因此成了一些人的眼中钉。我曾经在心底发过上万次的誓，一定要出人头地，一定要让那些看不起我，看不起我外婆的人有一天自己打自己耳光。但我却一次次地让外婆蒙羞，想起外婆，我眼里再次湿润。

突然，一阵嘈杂的脚步声和说话声传来，我赶快爬起来，拉起小明钻到一个板子后面。板子压在我们身上，后面紧靠着桥的水泥壁。我们不敢发出丝毫的声音，在让人恐惧的氛围里，我能清楚地听到我们彼此强烈的心跳声。接着脚步声走近，有手电光透过木板的缝隙。我紧紧地抓住胡小明的手，他的手心也在冒汗，我们都知道我们遇见了什么，我们也知道遇见这些穿着制服的土匪的后果是什么。后来爆发的孙志刚事件以及不久以后我的一件惨痛的经历都让我感觉到那天晚上我们是那么地幸运。如果没有那几块板子，如果我已经睡着了，也许我的人生会被改写。

## 第一章 落魄南国（5）

“妈的，刚才不是听到这里有响动吗？怎么没人？”我听到一个声音有点尖的男人在说。

“或许跑了吧。”

我和小明紧紧地屏住呼吸，身子丝毫也不敢动一下。过了不久，脚步声远去。我和小明确信已经没有人了以后，才从板子后面钻了出来，我们两个在微弱的灯光下看着对方，在彼此的眼里都看到了惊恐的神色。

“走吗？”我问。

“走！”我听到小明的声音在颤抖。

我们提着包走到桥右沿的下面，四处打量，确信没有联防的人以后，我们才走出去。我们顺着河边一直走，忽然发现了右手远处有一个山，那里也许可以躲一会儿？

我们顺着山的方向走去，后来知道这叫大岗公园。走了不久，终于走到了公园下面，然后顺着台阶一直爬到山顶，我们看到了一个凉亭，凉亭四角是光洁的石板，这个地方倒是可以睡觉。

山顶静悄悄的，我想，这个地方应该不会再遇见联防队的土匪了吧。事实上确实再也没有遇见那些让我们最害怕的人了，但是这个地方远没有想得那么平静，更让我们害怕的事情也紧跟着来了。

三、凉亭惊梦

虽然已经是深夜了，但站在山顶看这个小镇，依然灯光成片，远处山脚下有车辆的喇叭声嘹亮地响起。多好的地方啊，可不属于我。

由于怕遇见突发状况，虽然很冷，但我和小明依然没有拿被子出来。我们把装衣服的口袋当枕头，又拿了件衣服盖在身上睡下。虽然穿了很厚的衣服，但石板冰凉的气息依然无法阻挡，寒气入骨，我们都蜷缩着身子，希望天能早点亮起来。虽然这个地方很冷，但比起这几天的颠簸，已经是天堂了。

我实在太累太困了，没过多久就进入了梦乡。

不知道睡了多久，我忽然惊醒，没来由的，我警觉到了危险。我猛地坐了起来，我看到对面的石条上有一个人也如我们一样蜷缩着身子睡在那里。我吓了一跳，喊了声："谁？"

那个人显然被我吓醒了，或者根本就没有睡着，也跟着猛地坐了起来。这个时候小明也醒了，跟着坐了起来，我们三个人呈三角形相对。

"你们是谁？"他打破沉默问道，一口的河南腔。

我看了一眼小明，他显然也被这个状况吓着了，我们就像两只惊弓之鸟，任何一点风吹草动，都以为是猎人的枪口正对着我们，随时都会被击毙。

"我们是陕西的，来这里找老乡，结果老乡没找到，在路上钱又被偷了，现在没钱了，没地方去，所以在这里睡！"我想了想说。那个时候是多么地胆怯啊，还略微有些狡猾。我想他如果是坏人的话，听我刚才那么一说，应该就不会打我们的主意了吧。

"噢，我是河南的。"他说，"我比你们要好点，我这里还有几十个老乡。"

"那你怎么睡这里？"我警惕地问。

"我刚才喝了点酒，所以上来走走。"

"你也没地方睡？"我问。他的话我根本就不信，现在这个时候，傻瓜都知道他的话不可信。

"我地方多得很，我几十个老乡。"

"我们也有很多老乡，可现在放假了，找不到他们。"我说。

"那我比你们好点。"他说，"我随时都能找得到老乡。"

"现在老乡也找不到，钱也没有，不知道以后该怎么办？"我故意再一次说我们已经没有钱了，我怕他真的是坏人的话，我们身上就那么点救命的钱再给弄去就完蛋了。

## 第一章 落魄南国（6）

“一点钱都没有了？”他问。

“一点都没有了。”我再次提高了警惕。

“我这里还有点钱，给你们吧。”他从兜里掏出一张钱站起来拿给我。

“不用了。”我本能地拒绝。

“拿着吧。”他说，“我明天就去老乡那里，至少有几十个老乡，大不了就跟他们在工地上干就可以了。”

“真的不要，都是落难的人，你那也要留到救命的，我们明天去厂门口再问问，也许会遇见。”

他扔下钱给我，我捡起来，那是一张二十块的钱，有点皱，我说：“那你现在准备怎么办？”

“我下去找老乡了。”他说完就开始往外走。

他的这个举动让我们大惑不解，看着他远去的背影，我手上的钱真实地存在着，小明在旁边看着我，确信这是个真实的故事，绝对不是梦境。

“你觉得他是不是去找人去了？”我问小明。

“他刚才说有几十个老乡，会不会故意给我们点钱想把我们稳住，然后再去找人来抢我们？”小明也确信这个人不是好人。穷人才把钱看得重，这绝对是真理。因为没钱，因为那点钱对于我们而言就是生命，所以在某种潜意识里认为别人都知道我们有钱一样。我和小明分析了很久也没得出一个结论，但凉亭我们是不敢睡了。凉亭旁边有一座桥，是木板连接的，联通着另外一个山顶。我和小明站在桥上，风呼呼地刮着，冷到骨髓里去了。我们在这个位置看了很久，没发现那个人回来。

我们回到凉亭，依旧不敢睡觉，担心那个人回去找人来抢我们。

最后看到凉亭背面有片树林，我们拿了行李，钻进了树林，放下东西，我们斜卧在那里，再次讨论这个人是什么意思，他真的有那么多老乡为什么会跑到山顶上来睡觉？难道他身上有钱，怕我们两个把他抢了？如果不是，为什么会拿了二十块给我就走了？他真的如他表现得那样好吗？真的同情我们？相信我们？如果相信那为什么离开？难道真的不是阴谋？

讨论了很久，我和小明也猜不透他的意图，后来我们逐渐困了，就不知不觉地再次睡着了。

四、黑厂

天亮以后，我们不是被饿醒的也不是被冻醒的，而是被鸟的叫声吵醒的。人真的累了什么样的状况下都会睡着。醒来以后，四个包都还在，心里顿时踏实了很多。

其实我知道这些东西送人都没人要，但对于我们而言这却是全部家当，如果这点东西都没了，不知道我们以后怎么办。其实也不仅仅是家当的问题，在心灵上，也是一种寄托，至少还不是真正意义上的一无所有，虽然区别并不大。

我坐起来看旁边的小明，他也醒了，两个眼睛睁着，愣愣地看着天空。我不知道他什么时候醒来的，也不想问他在想什么。我心里明白，他一定在担心，也一定觉得茫然无助。我毕竟比他在外面多跑了两年，虽然也很害怕，但是当哥哥的，如果我都没了主意，小明估计就崩溃了。

招呼小明起来，我们提着包下山，在凉亭下面没多远有个厕所，我们进去洗了把脸。然后我们再次到了染厂门口，等了一个多小时，发现根本没有进出的人。我们提着包继续往回走，街上的人比昨天多了些，我和小明这样的人在这样的地方每天都有，没有人会感到惊奇。到了昨天晚上待过的江边，看到路边有个吃饭的小店，我们进去叫了两盘炒牛河，花了十块钱。吃完以后，和老板娘商量，我们要去

找工作，想把包放到她这里，她同意了。这样我们就不用再提着四个沉甸甸的包走，整个人都轻松了很多。

## 第一章 落魄南国（7）

这一天我们跑遍了整个大岗镇，所有的厂几乎都没有开工。我们没敢多花钱，渴了就找自来水喝，中午饿了就在路边一个卖快餐的地方吃了最便宜的两份快餐，花了六块钱。

找不到老乡，找不到工作，眼见钱没有多少了，我们也越来越着急。晚上回来以后，我们去小店吃了东西，再次跟老板说第二天来拿包。当天晚上我们依旧回到山顶上去睡觉，这个晚上除了冷，没有其他的事情发生。

四号我们终于找到工作了。

中午在一个电线杆上看到了一个玩具厂的招工启事，我们把电话撕下来找了一个公用电话打了过去，问是不是要招人，那边一个男人用本地话说招啊，你们来吧。最后在电话里确认了那个地方管吃住，一个月有七八百的工资，我和小明兴奋得都快喊了起来。我们终于不用再睡公园了，不用再担心被联防队抓起来了，最重要的是，我们有了落脚点了，这很关键。

但后来事实证明我们那个时候太天真了。

我和小明从小吃店拿了行李，一路询问终于找到了那个玩具厂。

所谓的“厂”也不过是一个不大的四合院，里面一间房是宿舍，两间房子是车间，里面确实有人在干活，大概有十来个工人，都和我们差不多的年纪。

放下东西以后，一个负责人说要我们交押金，每个人一百。小明掏出钱，就一百块了，剩下的零钱他放在另外一个口袋，我们请求老板让我们先干着，等发了工资再扣。老板不同意，我们说那等我们老乡开工了去借。老板同意了，我们放下东西就投入了工作。

这个工厂生产的是一种小玩具：布娃娃和小动物。我的工作是往里面填心，工作并不辛苦，除了时间长。

晚上开饭只有半个小时，白米饭，水煮萝卜。萝卜里面看不到一点油水，但就连这样的东西也没多少，速度慢了就没有了，我和小明因为搞不懂状况，还没来得及打第二次，装菜的盆就空了，只有吃白饭了。米饭也很难吃，里面不时有一些沙石出现。

因为没地方坐，我们打了饭在宿舍里面吃，这个时候终于有机会和工友们单独待在一起了。也在这个时候问了我们关心的问题。有个工友告诉我们，他自从进来就没有拿到过一分钱的工资，其他的几个也差不多。而且每个月说起来有工资，但扣了住宿费和生活费也等于没有了，走也没地方去，又没钱，更加不敢辞职。

这个消息让我们再次绝望了。

我们该怎么办?

继续留下干？那等于白白浪费时间！

走？可又能去哪里？离开这个地方再次流落街头吗?

我们几乎没有钱了，难道也要像他们一样以后除了待在这里，没有其他出路吗?

我和小明商量后，一致认为必须离开，只是要讲究方法，毕竟不能再回去睡公园了，那样的日子过一次谁也不愿意再继续一次。

晚上要下班的时候，我和收我们押金的那个负责人说，我们明天去找老乡借钱交押金。他同意了。其实他不知道我们是去找工作，当然也不敢让他知道。

第二天一早出门，跑了一整天还是没有找到工作，我们再次去了染布厂，依然没有遇见我们期待的熟人。除了一天的开销，小明身上也没多少钱了。这一天我们走了一整天，虽然累得要死，但是不敢回去得太早。磨到晚上十一点以后回去，在门口遇见厂里的负责人，我跟他说没找到老乡，明天老乡应该就开工了。他说，要干就要用心点干，不然就早点滚蛋，押金是绝对不退的，我唯唯称是，心里阿Q式地问候了几次他家里的妇女。

## 第一章 落魄南国（8）

正月六号我们一早起来就出去了，很多工厂已经开工了，但是跑到中午的时候依旧没有找到合适的工作，到了下午的时候我们再次去了染布厂，依然没有结果。正在我绝望地往回走的时候，在新泰门口我好像听到一个人在叫我的名字。我顺着声音望过去，看到了一个熟悉的身影。我开心地大叫了起来："汪菊！"

汪菊是我小学时的同学，长得很秀美。小学五年级时，我在学校还是一个比较调皮的学生，下课的时候她靠在窗口晒太阳，我在教室里面悄悄地把她的头发缠在窗口上，上课时她一走，头发就缠得更紧了，她疼得哭了起来。因为这件事情老师让我当众给她道歉，并被老师罚站了一节课。以后她没继续读书，早早地出来打工了，没想到在这个地方会遇见她。

看见老同学，彼此都很开心，她问："你们什么时候来的？"

我们站在街上，简单地把经历说了。她说真是的，我们这些天常常在这里，怎么都没看到你?

问起马亮，汪菊告诉我们他们这些天每天都在打牌。说话的过程中，我们过了马路，拐进了一个胡同，汪菊告诉我们，这里面全部是我们的老乡，有几十个人。我们一阵唏嘘，有时候世界很小，小得天涯海角一转身都能看见无数张熟悉的面孔，有时候又很大，大得就算千万次的寻找、无数次的擦肩也看不见。

五、穷困潦倒

1999年正月初六的下午，我和小明历尽千辛万苦终于在异地他乡找到了同乡。

我们在一个胡同里见到了很多熟悉的面孔，有些还是有一点血亲的，这个地方我后来知道叫做二弯。每间出租房都无一例外地不超过十个平方，在听说了我们的遭遇以后，每个人表示了同情的同时也表示都很穷。好在终于在另外一个同学邱德江那里找到了住的地方。邱

德江住的地方在镇中心前行二百米的耀华空调厂对面的一个村子，叫做百流村。当时他和另外一个小老乡马永贞住在一起，房子最多六七个平米，一张抵在墙两端的床占了一半的面积，还有一个很小的餐桌。房租一百八十块一个月，水电另算。

邱德江长得很白净，略显女气。中学时和我是同学，但中学没读完就退学出来打工了。他现在耀华厂里上班，是一个技工，一个月加上加班，有一千多块，是老乡里面收入比较高、工作比较清闲的一个。邱德江也许是在厂里干活久了，不喜欢说话，正在练习弹吉他，也许吉他和他有更好的交流。马永贞个子矮小，喜欢抽烟打牌，爱说话，喜欢说点大话，略微显得有点流里流气，但比较仗义。

晚上我和小明去玩具厂取了行李，希望能结算工钱和退还押金，但对方坚决不退。我刚说了一句你们讲不讲理？那个人就破口大骂：他妈的，再在这里啰唆，我弄死你们。吓得我和小明再也不敢多说一句，拿起行李就走。

晚上四个男人挤在一张床上，好在天气不热。说了半晚上的话，听到没有找到工作、闲了几个月的老乡还很多，我们刚找到组织的喜悦立刻又消失了。

第二天一早邱德江上班，我、小明和马永贞继续去找工作。小明运气好，因为他嫂子陪嫁了一台缝纫机，他略懂操作，就在耀华斜对面的一个制衣厂找到了工作。听老乡说里面还可以，包住、有吃饭的食堂，一个月下来，加班多的话可以拿到五百多。我和马永贞成了闲人，但晚上和老乡聚会的时候听说腰带厂三天后要招人。

## 第一章 落魄南国（9）

我的身份证丢了，新的家里还没有寄过来。十号我陪马永贞去腰带厂应聘，这个时候我才真正地领教了什么叫做求职难。招聘的广告牌上写的只招四个人，但门口围的至少有七八十个人，每个人都拼命地往前挤，叫骂声此起彼伏。我站在马路对面的人行道上，看到一个个人都在往前挤，个子矮的都踮着脚，希望站在大铁门内的招人的女孩子能看中自己。马永贞个子比较矮，完全被淹没了。这个时候已经进去三个了，我正要去招呼马永贞走，却远远地看见铁门里的女子在向我招手。我用手指我自己，她点头。我立刻冲了过去，这个时候一辆车冲了过来，险些撞到我，我听到开车的人在骂，但我一点都不生气。挤到人群中的时候，马永贞把手上的身份证递给了我，我感激地看了他一眼。我进去以后，门口的人还一直不愿意离开，希望还会出现奇迹。但奇迹怎么可能那么多?

我用马永贞的身份证进了腰带厂，这一天是阳历2月25日。

厂里提供住宿，每个月扣20元。每天上班十个小时，加班一块二一个小时，后来上班以后才知道，几乎天天加班到晚上十二点。

我明天才上班，但当天就面临着一个问题：吃饭。

小明进厂以后，我和邱德江住一起，他每天中午和晚上都自己做饭，我还可以和他一起吃，但上班以后中午和晚上都只有一个小时的吃饭时间，只能在外面吃，外面吃就面临没有钱的问题。钱的问题是个大问题，尤其对于没钱的人。

中午吃饭的时候我去大岗老乡他们住的地方，马亮和我表弟周海等一些人正在打牌，这两天活不多，他们每天中午有两个半小时的休息时间。我把在腰带厂上班的事情说了，周海说：“先干着吧，那个地方也不怎样，但加班多一个月还是能拿四五百的。”

“只能这样了，邱德江那里还可以，看看他们下一阶段招不招人。”马亮说。

我不好意思提钱的事情，他们玩的是炸金花，赌得比较大。

“上来一起玩吧？”马亮见我一直坐着。

“丢人得很！”我说，“现在上班了，一点钱都没有了，正想过来找你们借点生活费！”

“你看嘛，我也没什么钱了，今天又输了。”周海说。我看着他手上大约还有五六百块，心想，给我五十块我也可以磨到发工资啊。但既然他已经说了，我自然不好再开口了。我看到马亮手气不错，连续赢了不少，就厚着脸皮说：“老马，借我一点？我发工资就给你。”

“过年把钱都寄回家了，现在手上也没什么钱了。”马亮说。其实他桌面上的钱已经超过一千块了。我想他应该怕我还不起吧，大家都知道我家里穷，而且腰带厂也不是个好厂。

没有钱肯定不行，邱德江那里还欠了人情，而且他一早就跟我说了，他的钱过年寄回家了，身上剩的也不到两百块了，他厂里不管吃，那点钱也只够他的生活费。我本来不好意思再开口，但现实很残酷，人穷志短，我别无他法，只有再次鼓起勇气说:“老马，借给我五十块吧，只要撑到下个月十五号，就可以了。”

“你这个月才上五天班，下个月十五号还不是发不了钱，我这点钱是有用的，真的没办法啊兄弟。”马亮扭过头不看我，说，“周海，你拿点给你哥吧！”

我心里一酸，一直觉得跟这两个兄弟以前感情很好，自以为见到他们一切都有指望了，谁知道会是这般光景。我看着周海，希望他可以念在兄弟的情分上帮我一把。

## 第一章 落魄南国（10）

周海见我看他，摊了下手说："你看嘛老哥，我真的没办法了，就这么点钱了还要打牌啊！"

"好，那你们玩！"我羞得再也没脸待下去，这个时候我才知道这个世界上友谊和亲情的价格，我还能做什么？谁叫我自己没能耐赚到钱。

看着大家看我的眼神像看瘟神一样，我只能落荒而逃。

大岗镇的街头人来人往，每个人都衣着光鲜，但谁知道我现在已经身无分文了？

晚上怎么办？以后怎么办？一天可以不吃饭，一直可以不吃饭吗？

去找邱德江吗？显然更不合适。现在马永贞也没钱，整天都在傍着他吃，我怎么开得了口？

我从二弯出来，公路中间有一块草地，我走过去坐在那里。太阳照在身上暖洋洋的，可我饿得一点力气也没有。我该怎么办？天地都不应，就算我呼喊又有何用？

我回忆这些年来的路程，除了失败再无其他。

我已经二十一岁了，外婆也八十一岁了。难道我要靠她老人家照顾我吗？我该怎么办？

六、天不绝人

正当我绝望的时候，老同学汪菊走了过来。她远远地打招呼，"老同学，怎么一个人在这里？"

"没事干，晒太阳！"我故意笑着说。

"上次听你说身上的钱被偷了，还有生活费吗？"汪菊站在我面前，脸上的笑容比阳光更动人。

"还有点，明天就上班嘛，应该没大问题。"我有个习惯，不喜欢被女人可怜，更不愿意接受一些女孩子的帮助，但事实上，很多女子

都成了我生命里的贵人。

“跟我还说假话？我今天出来身上带的钱买东西用完了，你能不能明天中午吃饭的时候过来一下，我存折在宿舍里，明天给你去取点。”汪菊笑了起来。

“多不好意思！”我惭愧地说。其实我心里想的是最好现在就给我点，不然我今天都过不去了。

汪菊从兜里掏钱，看到只有两张十块的了，就递给我，说：“要不你还是先把这点钱拿上吧？”

“谢谢了！”我不敢死要面子活受罪了，要是不拿上，晚上都没吃饭的钱了。

“都是老同学，客气什么？”汪菊笑着说，“记得明天中午过来啊，我在这里等你！”

“不用了，这些够撑到发工资了。”我说，“谢谢你，我估计要下下个月才能还给你！”

“说这些干什么？记着啊，没有了就来找我啊！”

“好，一定。”我说，心里充满了感激。

很多年以后我都记得，1999年正月初十，在大岗邮局斜对面路中间的草地上，我坐在草地上，汪菊站在我面前，温暖的阳光打在老同学汪菊的身上，她穿着一件粉红的外套，卡白的牛仔裤，短短的头发扎着个小辫子，脸上始终挂着笑容，美得像个女神。再后来我知道了真相，那天汪菊去他们打牌的地方听说我去借钱的事了，然后赶紧追了出来，怕我难为情所以才假装偶遇。

我用汪菊给的二十块钱去超市里买了箱最便宜的方便面。那时候便宜的方便面成箱买还不到五毛钱一包，我计算了一下，每天两包可以撑到发工资了。

第二天开始上班，我在新厂车间，离住的老厂三百米左右。中午晚上吃饭各一个小时，我从厂里回到宿舍，早晚各一包方便面，吃完以后喝一杯开水，回去时很饿，但不敢走得太快，因为会更饿。吃完

以后常常是感觉还没吃竟然就没有了，但我必须抵制住诱惑，如果哪天多吃一包，后果将会很严重。

晚上加班到十二点，饿得顶不住但不敢吃，只敢喝水，因为多吃一包就意味着等不到发工资又没钱了，就算这么吃也还得保证十五号一定会发工资才行。我怕再次去求人，那种被人拒绝的状态我再也不愿意去尝试。

## 第一章 落魄南国（11）

那个年代我还是文学青年，饿得顶不住了就想想素材，有了灵感就跑到厕所去记录，这种分心的方式很能转移饥饿带来的痛苦。晚上回到宿舍别人洗澡的时候我一定会抓紧时间看看书，宿舍的灯一点钟准时会关，这个时候我没有例外地会跑到厕所继续看。那个时候我最大的梦想是想有一天可以在文学的道路上走得更远，我只能把改变命运的希望寄托在这唯一的一个长处上面。

四月十五号没有发工资，我终于因为长时间的饥饿导致的体虚而晕倒了。

到了晚上的时候，我已经站不起来了，胃饿的疼了一天。我不停地去洗手间喝凉水，喝的时候总觉得喝不够，直到肚子胀痛，但没过一会儿又饿得不行。我一天没有东西吃，加上这么久以来每天都仅靠一小包方便面支撑，身体虚弱得很，头很晕，感觉头顶的天花板老在移动。我看车间的钟表才九点多，离下班还有两个多小时，想再喝三次水应该就可以挨到下班了。我强撑着站起来，往洗手间走，走到门口的时候，感觉到天旋地转，双腿一软栽倒在地。当时意识还很清醒，知道是因为饥饿而浑身乏力，我扶着墙壁站了起来，但没走两步又一次摔倒在地，这一次我再也没爬起来。

我好像感觉自己回到了家乡，坐在一辆大卡车上，老家的山路崎岖不平，车颠得厉害，隐隐约约听到有人在叫我，我想回应，却一个字也喊不出来。也不知道过了多久，我醒了过来，发现自己正躺在厂长的沙发上，几个工友和厂长正围在我身边，我几次想坐起来，但浑身发软，一点力气都没有。我努力了半天，终于说出了一个字：“饿！”

工资终于发了，只有六十块，小明也只发了一百多。由于他管吃住，就把零钱留下，把那一百给了我。我手上一下就宽裕了很多，可以偶尔吃顿三块钱的快餐了。到了五一的时候，厂里由于没有订单，

开始放假和裁员，我没有老乡在里面做*，跟当官的能说上话的朋友也没有，没有悬念的，我被裁员了，再次成了无业人员。

本来厂里让我们十五号去拿工资，我耍了横，坐在台湾老板的办公桌上逼着他把工资给结清了，人穷了顾忌的就少。这件事情被厂里的工友传为佳话。我也成了这个厂里唯一一个逼得老板投降的人，可有什么用，我毕竟成了无业人员。

七、南国暴力事件

我搬回了邱德江那里。

马永贞这个时候已经在耀华上班了，我们三个人还是挤在一张床上，大家轮流交房租。我们住的是板房，在二楼，屋顶是用石棉瓦盖的，每天晚上热得睡不着。为了省钱，我开始一直没办暂住证，每次房东通知查暂住证的人来了的时候，我们就躲在房子后面的香蕉地里。香蕉林里有很多嘴尖肚大的蚊虫，在我们身上留下了很多关于暂住证的记忆。

多年后我一直在想，暂住证就像贱民证一样，把我们和正常的人遥遥地分开。没有暂住证的时候，我们是一群不合法的贱民，随时面临着一些穿着制服的土匪们任意的欺凌，有了暂住证我们也只是个合法的贱民，卑微地住在出租屋，忍受着蔑视的眼光，还得感恩戴德趋之若鹜地为蔑视我们的人创造财富。

我失业没多久，经邱德江介绍也进耀华做了一个多月的勤杂工，后来厂里没有那么多业务了，我再次成了无业人员。在失业的那些天，我常常盼望能有杂志社给我邮寄稿费，但更多的是一次次的失望。

## 第一章 落魄南国（12）

我开始思考把全部希望寄托在文学这条路上是不是真的合适？可不合适又能怎么样？我没有任何长处，没有任何背景，什么才是我的出路？我看不到希望。那是个让人忧伤的季节，我看到我走在一条看不到任何希望的路上，却不得不努力向前。

这个时候我的身份证也邮寄过来了，身上也略微有了点钱，我也按照规定办了暂住证，晚上敢出去了，也不怕再被查了。刚拿了暂住证那几天，整个人好像都自信了很多。我昂首挺胸地走在这个不属于我的小镇上，希望自己能遇见那些常常把我逼到香蕉林里的人。我想象着他们大喝一声暂住证拿出来的时候，我高傲地递给他，然后看着他们无可奈何地给我放行。我每次想到这个场景都不由得乐起来，但后来真的遇见了我却再也高兴不起来了。

那年《还珠格格》开始热播，由于失业了不用上班，我晚上就常常在一个小卖部看电视。有天晚上看完电视回家的时候，已经十二点多了。小卖部离我住的地方大约二百多米，路上冷冷清清，看不到行人，在离家还有一百多米的地方，我看到四五个男子排成一排横在路上迎面向我走来，远远地看见他们都*着上身，像传说中的黑社会。我身上带了全部家当，有四百多块钱，是到广东辛苦工作半年以来的全部结余，也是我接下来没有工作的日子里的生活费和房租。我住的地方背离主干道，这段时间很乱，已经发生了多起抢劫事件。

我有点害怕，转身就往回走。这个时候我听到后面有个人大叫：“站住！”

我吓得心扑腾腾地跳，加快了步伐。

“妈的，老子叫你站住听到没有？”后面的人开始大声叫骂。

我哪里敢停下，立刻跑了起来。我听到后面的叫骂声越来越近，他们也正跑着追赶我，我穿的是一双一字拖鞋，跑不快，就索性甩掉鞋子赤着脚跑。路上有很多碎石，扎得赤脚生疼，再后来感觉脚板已

经被不知道是碎石头还是碎玻璃割破，钻心地疼，但我丝毫不敢停下来。

叫骂声开始在耳边响起，我回头一看，一只手从后面抓了过来，我扭头躲过。接着右面有一个人又包抄了过来。这时我看到左边两所房子中间有一条胡同，我想从路上跳下去就可以穿过胡同，钻进香蕉林就安全了。路面要高出院坝一米多，我来不及想，纵身跳了下去，接着就感觉左脚生疼，应该是一块玻璃刺进了脚板。我脚一软，还没来得及站起来，就感觉背上有个身子压了下来。我被扑倒在地，几个人围了过来。我心里知道，跑不掉了。

一种巨大的恐惧感笼罩着我，这些都是些什么人？究竟会怎么对我？

我坐起来把脚上的玻璃片取掉，两只脚已经多处被划破，鲜血不停地流出来。我刚要爬起来，旁边一个人抬脚就把我再次踹倒。我抬头看他，瘦瘦黑黑的一个人，干瘦的胸部有一个巨大的文身，好似一个狼头，整个人就像电影里的黑社会。

“老子叫你站住为什么还跑？”右边一个人恶狠狠地问。

我没回答，挣扎着站了起来。脚下受力，被划破的地方钻心地疼，我忍不住叫了一声。

“为什么跑？”另外一个人大声吼。

“我以为你们是坏人！”我忍着疼痛说，我还是不知道他们到底是好人还是坏人。

“谁叫你站起来的？跪下！”刚才踹我的人说。

我没理他，男人膝下有黄金，虽然穷，但也不可能这么软弱。

那个文身的男子见我没理他，抬起一脚踹到我的膝盖，我腿一软终于没有忍住地跪了下去，膝盖随即传来一阵钻心的疼痛。我感觉到应该是一个玻璃碎片扎进了*着的膝盖，我身子一歪坐到地上，看见是一块三角形的玻璃扎进了膝盖。我拔了下来，血像水一样流了出来。我惊恐地看着这群身份不明的人，他们显然喝酒了，我能从他们的眼

里感觉到兴奋。我成了他们找乐的工具了，他们是什么人？究竟要把我怎么样？我不得而知，除了恐惧再没有其他的感觉。

## 第一章 落魄南国（13）

我再次站了起来，希望能有个机会逃跑。刚才踹我的人见我站起来，又一脚朝我膝盖踹来，我身子一侧，脚踢在小腿上。这个时候旁边的一个人一个扫腿把我扫倒。我身子向后，胳膊先行着地，*的胳膊顿时破了一大片，血肉模糊。我挣扎着坐了起来，看见自己满身都是血，心里又难过又害怕。

“老子像坏人吗？”刚才踹我的人问。

我没回答，也不知道怎么回答。他们确实像坏人，但显然我不能这么说。

他见我没有回答，照着我的腰踢了一脚，眼见脚朝我身上踹来，但却没办法躲避。他穿的是皮鞋，被踢的地方火辣辣的，我感觉到肋骨都好似被踢断了。我怒火升起，心想拼了，死就死吧，总比不反抗强。我看到右手边有半截砖头，探身抓在手上，但还没来得及反击，右边一只穿着黑皮鞋的脚就飞了过来，正中我手腕，我手一软，砖头掉在地上。接着几只脚就朝我全身“招呼”过来，显然我的这个举动激怒他们了。

我开始还试图反抗，几次想挣扎着爬起来，但数次都被打倒在地，我感觉全身疼痛，后来就动不了了，下意识地用双手护住头部。后来也不知道挨了多少拳脚，只感觉全身疼痛，想喊却喊不出来，渐渐地意识有些模糊，好像身体不是自己的一样。

最后他们终于打累了，我好像听到一个声音说别打了，搞出人命就不好了。我被一个人提着头发抓了起来，但我已经站不稳了，也看不清楚是哪一个了，我的眼睛和脸部都在几次爬起的时候到遭了重拳，看什么都是模糊的。

我好像听到一个人问我：“你是不是小偷？”

我想说不是，但张不开嘴了。这时一个人啪啪地扇了我两耳光，我一激灵，意识有些恢复，我啊了两声，还是说不出话来。后来我恍

惚听到他们说是联防队的，说我是小偷，然后以我是小偷的名义拿走了我身上的钱，美其名曰：没收。

地上湿气很重，我浑身的伤口火烧火燎的，撕心裂肺地折磨着我，可我爬都爬不起来。我躺在地上，像个死狗一样，虽然恍然感觉到有人经过，但也没有人来帮我。也不知道过了多久，力气慢慢恢复，我终于摇摇晃晃地挣扎着回到了出租屋。

邱德江和马永贞已经睡了，但看到我的样子都吓傻了，我一身都是泥土、伤口和鲜血。

我在床上睡了三天，小明在第二天得到消息来看了我，又给我留了二百块钱；汪菊也来看了我，我很羞愧。她提了些水果，那是我从过年以来第一次吃水果，但我什么都吃不下。马亮和周海也来看了我，他们什么都没拿，教育了我几句，说不应该晚上一个人出去，然后就走了。这次的事件给我留下的屈辱感让我很久都没办法恢复过来，我觉得自己像条狗一样卑贱。那些天，我天天在想我该怎么办，继续留在这个没有希望的小镇上吗？继续做我的文学梦吗？我也想过要买把刀去找那几个人报仇，但想起年迈的外婆，想起这些年来所受的屈辱，我逼着自己放弃了。我告诉自己，我要出人头地，我要做人上人，不能再被人欺负，不能被人看不起，所以我不能冲动！

后来我几次走过他们的办公室门口，也多次见到了那些人，但他们没有认出我，每一次我都恨不得拿刀冲上去砍了他们，但是我没有。我一次次告诉自己，我要留住本钱，我要出人头地，我不能就这么不明不白地把自己毁在这些小混混手上。

身体好了以后，我把我带的关于文学的书全部送了人。我开始不再喜欢说话，那些文学类、小说类的书籍我再也不看，我在笔记本上重重地写上：文学，老子在今天和你一刀两断。

我开始在地摊上买一些关于成功人士传记的书籍，希望从成功人士的经历中得到启发。

岁月回到那个金黄的秋季，我终于发现文学并不能改变我的命运。我想在文学上出人头地的梦想在这个季节终于死亡，回想起我迷恋文学的岁月，那些矫情和不着边际的念头使我无比地羞愧和后悔。

有一天我在地摊上买了一本关于李嘉诚的传记，他传奇的人生抓住了我，感染了我，透过李嘉诚的经历我好像找到了自己的方向，那就是做推销。我开始购买关于销售的书籍，我要通过这条道路来改变我的人生。但大岗镇显然无法实现我的这个愿望，唯有广州才是我奋斗的战场和理想的实现地，但我没钱，没钱就意味着在广州寸步难行。

没过多久我又进了一个首饰厂磨钻石，那是我有生以来见过最多钻石的时候。在首饰厂由于我是新手，一个月只能拿二百多块，就算是熟手，一个月也就一两千块，那个收入已经不再是我的目标了。我选择了辞职。

辞职后，我在往镇中心去的路上发现了广州的一个招工启事，启事上写着：

因生产需要，本厂在广州白云区新建分厂一间，现急需招聘以下工作人员：文员、业务员、仓管、储干多名（需初中以上文凭）。司机2名，杂工10名，男女不限。普工50名，熟手优先。下面罗列了各个岗位的待遇，普工工资最低，加上加班近两千元。

招工办地址：广州白云区新市某某路某某大厦303，坐XXX、CCC路车可到。

我照着上面的电话打了过去，问还要不要招工，一个男子说招啊，你在哪里？

我说我在大岗镇，那边说那你明天过来吧，找罗经理。

我回去把这个消息给马永贞说了，他说他也去。

邱德江给我泼冷水，说：“小心骗人哟！”

我听不进去，这个时候整个人都兴奋起来，我好像预见了我的成功，对一切不同意见都听不进去。

邱德江不再言语，我去找小明，他听说我要去广州，又给了我三百块钱。小明这个时候每个月有六七百块的工资，他住宿舍，吃食堂，加班又多，几乎没有用钱的地方。我也就没拒绝。这个时候我身上有五百多块钱了，这也是我最富裕的时候，我身上从来没有装过这么多钱。这些钱让我感受到了信心，好像看到了成功正在向我招手，但我不知道一个更大的苦难在等着我去经历。

## 第二章 艰难求生（1）

一、职介疑云

我和马永贞满怀希望地到了广州。

我们是一早出发的，打了多次电话，到了中午十一点多终于找到地方了。这是一栋背街陈旧的写字楼，我们顺着楼梯爬上三楼，看到了公司的牌子，也看到了很多求职的人，男男女女有一二十个。看到我们上来，一个二十多岁的穿着蓝色职业装的女子走过来问："找工作的吗？"

"是啊，我打了电话的，让找罗经理。"我说。

"跟我来吧。"

我们跟着女子走进一个办公室，一个三十多岁的男子坐在一张办公桌后面。他留着板寸，西装革履，满脸微笑，非常亲切。

"罗经理吧？"我问。

"是啊，你是？"

"我是小胡，从大岗镇过来的，昨天给你打了电话的！"

"好。你们坐！"他指着对面的两张椅子。

我和马永贞受宠若惊地坐下，找了这么多年的工作还没有被这么看重过。我问："普工招够了吗？"

"小赵，普工还有名额吗？"罗经理问站在门口刚才带我们进来的女子。

"天河那边应该还差两个人吧！"小赵显得有点不确定。

"你去和天河的陈经理联系一下，看看他那边的人员够了没有。"罗经理对小赵说。

"好的，我马上去问问！"小赵答应了一声就出去了。

我和马永贞心里忐忑不安地等待着，心里都希望天河那边千万不要招满了。马永贞有点沉不住气了，说："罗经理，你看我们从番禺那边那么远地跑过来，还是帮个忙吧？我们一定会干得很努力的！"

“不急，天河要是满了，我们还有其他用工点。只要你们符合条件，总有合适的位置的。”罗经理亲切地说。

“真是谢谢你了！”我感激地说。

“先填个表吧！”罗经理拿了两张履历表给我和马永贞。

我们接过来，又向罗经理借了两支笔，开始填写资料。填到学历一栏的时候，我看了一眼罗经理，然后写上了大专。我从耀华出来以后，为了找工作方便，已经让马永贞托人给我办了一个大专毕业证，可惜这个证件自从办了以后就一直没有机会使用，现在倒是给我壮了一些胆气。

填完表以后，我们交给罗经理，这个时候，小赵回来了。我看着她，真怕她说出令我们失望的消息。但她没有。她说：“天河的陈经理说了，他那里还需要两个人，但是要求有点高，他要亲自面试。”

“要不要去看看？”罗经理问。

“去，我们想去看看。”我和马永贞几乎同时说。

“行，那我给你说说我们这里的情况！”罗经理喝了一口水，说，“我们这个地方是集团公司总体负责招聘的，然后分到各个点去工作。如果合适了就留下来干，不合适我们会给安排三个地方，如果三个地方都不行，我们就不再录用了。”

“你放心吧，我们一定会好好干的。”我说。

“行，那先把押金交了，我再给你们安排去试用。”

“押金？”我问，“开始没说要交押金啊？”

“哪里上班能不交押金啊？我们得给你发工作服，还有进了工厂做事情，要是把产品搞坏了，你跑了我们去哪里找你？再说没押金我们怎么敢叫你上班？”罗经理说，他的话显得有些道理。

“那要交多少？”

“每人五百！”

我和马永贞互相看了一眼，这些钱几乎是我们全部家当了，我们虽然很期待这份工作，但想到这么多钱要交出去，还是有点不踏实。

“我们身上没带那么多钱，我们先去找找老乡，你看行吗？”我没敢说不去，这个工作对我们而言太珍贵了。我和马永贞出来以后，两个人站在楼下商量了半天，都觉得这个机会不能放弃，但那么多钱确实不想交。我说：“要不我们就说我们一共只有六百块了？让我们先干着，然后等上了班，再从我们工资里面扣？”

## 第二章 艰难求生（2）

“我也觉得这样可以。”马永贞说。

“那我们下午再去，现在去他一定认为我们刚才不信任他们。”我说。马永贞同意了我的观点。我们小心翼翼的，生怕让招聘方不高兴。

我们在街边的一个小店吃了点东西，等到下午两点左右，我们去了招聘的地方，到了以后，又换了很多新面孔。这让我们感受到了一些压力，心里忐忑不安，生怕名额已经被别人占了。

我把刚才和马永贞商量的方式跟罗经理说了，他考虑了半天才说：“本来是不可以的，但看你们是从那么远的地方来的，我就先安排你们去面试吧。”

我们两个说了半天的感谢，然后去赵小姐那里交了钱。来之前，我们把其他的钱藏了起来，显得身上只有那么点钱了。很多年以后想起那时的小狡猾，自己都觉得好笑，也觉得心酸，初涉尘世的岁月，我们显得那么卑微和没有安全感。

赵小姐用便签纸写了陈经理的电话和地址给我们。

转了两次车，打了几次电话，我们终于在天河一个大院里找到了陈经理的办公室：大约十个平米，摆了两张黄色的办公桌。陈经理国字脸，四十多岁的样子，穿着蓝色休闲西装，看起来很忠厚，值得信任。见了陈经理，再次填表，然后又要一人交一百块的什么资料费之类的，我们犹豫了很久，还是忍痛交了，心想这下终于可以上班了，但事情并没有那么简单。

但陈经理说，明天再来上班，你们的资料我们要拿到厂里去审核。

“要是不合格的话，钱能退吗？”我问，开始有点担心。

“这是资料费，不能退！”陈经理说。

我们没有其他办法，墙上的钟显示已经快四点了，只有赶回大岗镇。

一夜无话，第二天一早我和马永贞再次找到陈经理，并且已经带上了行李，来回奔跑实在不是办法。

见到陈经理，事情没有我们想的那么乐观，他说我们学历太低，没有经验，厂里不收。我们要退回押金，但对方坚决不退。无奈之下，我们又回到了白云区去找罗经理，找到以后，赵小姐又让我们去荔湾区找王经理。到了以后接着又交了押金，但这次我们说只有一百块了，所以每个人交了五十块。但还没有立刻让我们上班，我们再次回到了大岗镇。回来的路上，我们开始分析，事情是不是有点不对劲？但又觉得没有其他办法了。回来的时候遇见了汪菊，她告诉我她的堂弟汪伟也在广州白云区，是一家空调公司的维修工。汪伟也是我的小老乡，也是校友，低我一级，是我表妹的同学。我拿了汪伟的电话，想等工作稳定下来再和他联系。

第三天，我们再次找到了王经理，没有任何意外被再次通知不合格。我们预感到上当了，花光了半年多的积蓄，花光了无数个日夜熬夜加班的血汗钱。我们满怀希望地一次次奔走，还没有真正进入工作岗位，就花光了所有的钱。而我，基本是借的钱，现在全部都花光了。我们终于醒悟过来，而那个时候，我们还不知道这样的陷阱就是职介陷阱。

站在陌生的广州街头，我和马永贞欲哭无泪。

我开始回忆之前的每一步，从开始看到招聘广告起，我们都因为上面的应聘条件低而动了心，因为待遇高而忘记了一切危险。我们忽略了现在这么多人没有工作而为什么招聘广告会张贴到离广州那么远的地方来？后来无数次想起，都觉得那个陷阱很浅显，而偏偏我们掉了进去，掉得那么心甘情愿欢天喜地。看人家演得多逼真啊，假装没有多余的职位来诱惑我们使我们放松警惕，假装钱少不要我们，而我们还上杆子地去求人家，而且人家每次都显得很有理由。

## 第二章 艰难求生（3）

就这样算了吗？显然不可能，全部的积蓄就这样扔给这些骗子我怎么都不会甘心。我和马永贞冲回来找到了罗经理。他脸上依然挂满了笑容说："工作谈得怎么样？"

"这根本就是个骗局，对吗？"我站在他面前，直直地看着他。

"我们是合法的，再乱说小心我不客气。"罗经理脸上的神情变得阴沉，语气中透露出威胁，更肯定了我的认识，也更让我寒心。

"我要退钱！"我鼓起勇气。我想我必须让他退钱，虽然有些害怕。

"不可能！"罗经理说，"想都不要想，都像你这样的，我们都免费提供服务，那我们不早就关门了！"

"我要去告你们这些骗子！"我愤怒了。

"就凭你？"他冷笑。

"我要去报警，要告到你给我退钱为止！"我豁出去了。

"你活得不耐烦了！"他眼里露出了凶光，我有些畏惧，可我还有选择吗？

"是罗经理吗？"这个时候外面又进来几个求职的。

"你出去，我现在要工作了。"罗经理对我们说。

"你们是来找工作的？"我问。

"是啊！"那几个人点头。

"你们有钱没地方花啊，这些都是骗子，我们都被骗惨了。"我说。

"真的假的？"那几个人还在怀疑，估计也是不愿意接受现实。

我看到罗经理按下了电话，然后对着电话说了句："进来几个人。"

我心里一阵发凉，我能猜得到下一步会是什么，但我没有退路。没过多久，四五个男人走了进来，他们身材高大，体型魁梧，一看就

是专业打手，无论哪一个我也不是对手，何况寡不敌众。我心里无法控制地害怕，前些日子被打的阴影又一次浮现了出来。

罗经理指着我们说："把他们赶出去！"

"不给钱我不会放过你的！"这句话还没有说完，我就被拖了出去，这个过程中免不了又遭了一些拳脚。

我们被扔在路口，那几个人把在楼下。我们身上所有的钱加起来已经不到两百块了，就这样白白地扔了？我不甘心，可谁能帮我们？

二、求救

有事找民警。

这句话是我从小就知道的，这个事情可以找民警吗？不找民警又该找谁？

我把这个想法跟马永贞说了，他说也只能这样了。

我拨通了110，一个声音很好听的女警听了我的诉说以后，说这件事情要找劳动局，我们这里管不了。我问女警要了劳动局的电话，打过去以后，那边接电话的说，这个事情不归我们管。然后也给了一个电话，好像是劳动仲裁的。打电话过去以后，对方说这样的事情不好处理，你们先来填个材料吧。

我和马永贞根据对方留的地址找到以后，一个四十多岁的男子接待了我们。我们把遭遇写了下来。他看了一眼说："这种事情太多了，而且你们这个事情也不大，处理起来很有难度！"

"事情不大就可以不管了吗？"我没有想到我们信赖的政府机构会是这样。

"每天这样的事情发生很多，我们忙得过来吗？"

"你们就眼看着他们骗人不管？你知道他们还会骗多少人吗？"我心里有些发凉。没想到我们的政府官员们会这么说，这就等于把全部的希望给抹杀了。

"管得过来才管啊，你又不给发工资。"他显得也有些生气，可我并没感觉他有多忙。

“我看你们是相互勾结，他们一定给你们好处了。”站在旁边半天没有说话的马永贞忽然吼起来了，我想他也压抑够了。

“说什么，你们给我出去，我还真就不管你们这破事了。”他站起来把我们推出了门。

## 第二章 艰难求生（4）

我和马永贞再次流落街头，心里非常难受，连他们也不管，那我们还能找谁？真是叫天天不应，叫地地不灵。

“要不，我们回去求求他们？看能不能多少退给我们点？”马永贞说。

“只能这样了。”我也没了主意。我真心希望那个曾经很亲切很和善很有风度的罗经理能大发善心，把钱退给我们，虽然知道这样的可能性很小。可我们还能有别的办法吗？没有，我们只能如此。

回到骗子公司的楼下时，我看到那几个打手不在，心里正在庆幸的时候，坐在楼下的一个五十多岁的男子把我们拦住了。这几天出入这里，我多次看到过这个人，以前却从未留意。这个时候我注意到了他凳子上的对讲机，心里明白这原来是一个把风的。

“你们不能上去。”他说。

“我们不是来惹事的，就想再跟罗经理谈谈。”我求他。

“不行，你们再不走的话，一会儿小心挨打。”

“真的，我们绝对不闹事！”我再次哀求。

“快走吧，我已经叫了人了，一会儿想走都来不及了。”

我正要继续求他的时候，马永贞拉了我一下，我这时也看到了楼梯上冲下来几个人，正是开始打过我们的那几个，这次不一样的是，他们手上都拿了一根棍子。我和马永贞提起行李就跑，但由于行李很重，跑得很慢。我转头看到有个人一棍子朝我头上劈了下来。我一躲，肩膀上一阵剧疼。我没命地跑，背上又连续被敲了几棍子，感觉骨头都被敲碎了，但我来不及去想，只有没命地往前跑。到了大街上，我们又拐了一个弯，接着跑了一百多米，感觉到后面没有人追了才敢停下来。

刚才那个阵势把我和马永贞都吓坏了，我们没胆量再去了。我也终于知道为什么他们敢这样明目张胆大张旗鼓地骗人了，政府不作

为，外来工胆子小，又没有势力，被骗了除了躲起来哭再也没有别的办法。

可我们怎么办，也躲起来哭吗？可哭完了又怎么办？哭完了钱会回来吗？显然不会。没有钱如何生存？所以我们必须还得想办法。

沉默了一会儿，我找到一个公用电话，再次拨通了110。

这次换了一个人，当我把情况说了以后，那边再次说："这个事情我们管不了，你得找劳动部门。"

我把找劳动部门的情况说了一下，那边接线的女警沉默了会儿，还是说管不了。我终于忍不住爆发，"是不是我放把火把他们办公室烧了，或者我被他们打死了你们才管啊？你们这些号称人民公仆的，为什么都只拿工资不管事，非得要出了人命才请得动你们吗？"说着说着我悲从心生，终于没有忍住，放声痛哭。

回到记忆的年代，我只是一个初涉尘世的农村孩子，我卑微地行走在不属于自己的城市，茫然四顾，虎狼成群，我为羔羊。一次次的被欺骗甚至拳脚相加，身体被摧残，希望跌入低谷，这个社会我还可以相信谁？还有谁可以为我辈弱者执言？我看不到希望。

或许是我的样子让他们心生同情了，又或者他们真担心我会做出一些违法的事情，警车终于来了。两个警察陪着我们上楼以后，那个骗子公司几乎没有人了，就一个罗经理守在那里，想必是还没来得及跑。开始罗经理还说了我们是事先谈好的。一个警察说了句，少啰唆了，谁不知道谁啊。最后罗经理好像是给警察面子似的给我们每人退了二百五十块，我们希望那些被骗的钱都能拿回来的可能性是没有了，但毕竟拿回了点钱。可我们高兴不起来，希望再一次落空，钱几乎也给折腾完了，下一步该怎么办？

## 第二章 艰难求生（5）

通过这次教训，我看到正义并不是都能战胜邪恶。警察来了，他们照样存在，明明骗了我们九百块，可拿回来的只有五百块，我们赢了吗？没有。我们输得很惨，他们赢得很漂亮，我再一次感到心凉。这个世界上，作为弱者，还能把希望寄托在谁的身上？我想，除了自己能搭救自己以外，谁也救不了你。我好像在那一刻，瞬间成熟了。可我要如何做才能成为强者？路又究竟在何方？又有多大的苦难在等着我继续去经历？我不知道。可我没有退路，我甚至不能停下来稍做休息，我必须马不停蹄地向前。

家里依旧很贫穷，外婆越发地老了，我已经浪费了太多的青春。冬天如期而至，春天还很遥远。

三、大年三十的搬运工

我和马永贞在楼下分手。

我要留在广州，只有广州才可能实现我的梦想。

马永贞对这座城市已经感到恐惧，这次的经历让他心有余悸。他觉得回到大岗比较安全，那里有更多的老乡，虽然并不能真的帮到他什么，但至少不会让他觉得茫然无助，他已经没有勇气继续在这个城市闯荡了。我很愧疚，他的损失是我造成的，可我给不了他任何补偿。

我和汪伟打了传呼，不久他回了过来，听出是我以后，他显得很高兴，表示热烈欢迎我的到来。我问了详细地址，傍晚的时候找到了他们。

汪伟住在厂里的一个宿舍内，是空调厂给他们租的房子，紧挨着公路，离车站也很近。房间大约有十来个平米，放了两个铁架床，里面住了三个人，另外两个也是老乡，有一个是我中学同学余采的弟弟余德顺，他刚从一个玩具厂出来，目前没有上班。余德顺身材单薄，初中没有毕业，在那个武侠片流行的年代和汪伟去武当山的一个武术

学院学了两年功夫，毕业以后在一些厂子做过保安；另外一个以前不认识，汪伟给介绍说是叫陈德铭，和汪伟一样是安装空调的。他长得高高瘦瘦，脸上始终挂着笑容，说话声音比较大。晚上汪伟给我接风，从这一点上我感受到了乡亲的情意，也从此和汪伟建立了很深厚的友情。大家听了我的介绍，都埋怨我不该那么天真，也怪我没提前给他们打电话，要是早点知道，我就不会上当了，我心里一暖。相对而言，他们收入多点，而且年轻，和大岗镇那些斤斤计较的老乡不同，对友谊和乡情也看得重。吃完饭，我在另外一张床上的空位上铺上被子，就这么安顿下来了。

第二天，汪伟和陈德铭去安装空调，我一早起来叫余德顺陪我去找工作。天气已经有些冷了，他不愿意起来，说，不要那么着急，附近的厂子我都知道，最近没有招工的，就算有，也不能去干，因为待遇太低了。我没有理会他，独自一个人顺着路去找工作，不时也会看到有些铺面招技工，但显然我不具备这样的专业技能，所以连问都不用去问。

我一直没有找到合适的工作，又过了一段时间，眼看离过年的时间越来越近了，身上也没多少钱了。我开始很着急，每天不停地出去跑，但一直没有适合我的工作。

正当我快绝望的时候，这天早上我在离住处不远的地方，看到一个厨具厂门口写着一个招工的牌子。我走上前一看，上面写着招聘搬运工二十名，基本工资八百元，加午餐补助和加班费，招聘的时间是三天以后。

下午回来我把情况和大家一说，大家都很高兴，说那个厂是附近最好的厂，待遇很好，据说老板对员工也很不错，如果能长期在那里干的话就好了。

## 第二章 艰难求生（6）

三天后的早上，我和余德顺一早就到了厨具厂门口。

没有意外地，厂门口人山人海地围满了求职的人。我拼命挤到了最里面，耳边不时有人骂难听的话，我也顾不了。到了门口大约等了一个多小时，出来了两个女子，像在菜市场买菜一样看着我们的块头，相互对比着，然后用手指决定我们的未来。我很幸运地在前十个人中被选进去了，余德顺没有被选中。人挑选完了以后，简单地填了个表交了两张照片，我们就成了新一批的临时工。我在这个过程中简单地扫描了下厂子的环境，北面是一排两层高的办公楼，中间是一排车间，南面也和中间一样是一排车间，厂子很大，显得实力不凡。这一切给了我很多新奇感，我很兴奋，终于找到一份高工资的工作了，虽然只是搬运工和临时工，但毕竟上班了，不用担心接下来吃什么了。

第二天早上七点钟，我找到了张师傅，我被安排在他手下做事情。张师傅是湖北人，四十来岁，冷冷的，不大说话。我在他的安排下把一些橱柜和石材板抬到一辆车上。柜子是木材做的，不是很重，但不好拿，我因为大开着柜子门拿被张师傅狠狠地骂了一顿，因为这样很容易撞坏。石材板很厚很重，是我们常见的厨房里放燃气灶以及装洗菜盆的那种，它们大多是米白色和浅桃红底色的。一套厨具一般配两张石材板，一个两米左右，但也有很多超过这个长度。我数次差点抬不动滑下来，每当这个时候，我就先蹲下来用膝盖顶住。这要是打碎一个，我一个月工资都不够赔，而且会被直接炒鱿鱼。开始的时候，我还以为这些板子是天然的，后来才知道是用一些类似石粉的材料加工的。

一个小组四个人，两个大工，一个司机，一个搬运。大工负责安装和打磨，我负责搬运。有的小区不准我们用电梯，我们就只有抬上去，也有不少的小区没有电梯，遇见这样的情况都是我最惨的时候，

师傅只负责拿轻的和必须两个人一起才能抬得动的台面，剩下的都需要我来搬。每搬运完一家，我的肩膀一定会疼得受不了，但我不能表现出来，表现出来就会被认为不合格，我必须坚持下去。每天至少要装两家，后来生意越来越忙，一天要装四五家，我们常常早上一早出去，晚上要十一二点才回来。也是在这个时候我终于知道什么叫精装修和提包入住。

后来知道了我们做的这个产品是广州最有名的，最便宜的一个小柜子听说都价值上千，一套下来，至少五千以上，这让我很惊讶，我终于知道这个世界上原来有钱的人这么多，但我却这么穷。

我在厨具厂做了一个多月，去了上百个家庭，每一个家庭都是我没见过的豪华，每一家都干净整洁，纤尘不染，干净得我们进门都需要穿着鞋套。后来我们又做了一个新楼盘，安装橱柜的时候，房子已经装修好了，搬运完以后，厨房比较小，除非是给师傅们递工具，我基本都没什么事情做，就带着惊奇的心情去参观。我也在这个时候认识了我所见过的第一个业务人员，就是拿下这个楼盘业务的业务员，他让我知道了什么叫业务员。他说他的基本工资和我一样，只是多了电话补贴和车费补助，其余的靠业务提成。他没有告诉我他一个月能拿多少，但以他的口气来分析，上万应该是有的，他的出现坚定了我要做一个业务员的信念。

## 第二章 艰难求生（7）

大年三十是我上最后一天班，很多人回家过年了，我们回不了。这天早上，我见到了我们老板。他四十岁左右，身高不到一米七，体型微胖，穿着白色休闲裤。早上七点多的时候，主管给我们开会，感谢我们的努力，然后老板拿了几条中华过来给我们发，每个加班的两包。他的传奇故事我已经多次听说，据说当时他是出去躲债的时候发现了这个项目，然后因此发财。我看着他那种派头，心里羡慕不已，心想不知道自己有没有一天也能有这样的机会，活得像他一样成功灿烂。

当时拿到两包中华烟不知道值多少钱，后来知道了心痛得不得了，心想要是换成现金该有多好，也在这个时候我想到了这个老板一个月的烟钱比我做一个月搬运的收入要高得多了。这两包烟也是我给汪伟他们几个带回去的最好的过年礼物，大家都没有抽过这么贵的烟。大年夜，汪伟和余德顺不停地说，老胡快把你的中华拿出来抽抽。

大年夜回来结算了工资，我一共发了两千一百块。我哥哥这个时候出了车祸，我邮寄了五百给他作为侄女来年的学费。我也第一次给外婆邮寄了五百块。家里所有的人都知道我终于进了好厂，都为我感到高兴，但是他们不知道我只是一个临时工，过年以后我又失业了。

当年这个厂子名气还不大，现在已经号称全国第一了。后来我也在很多个城市看到他们的广告，想起在那的时光，真是百感交集。

四、走向营销路

过了年我又要开始找工作了。

这是这几年来我过得最舒服的一个年。我和汪伟住在一起，不用分担房租，开销就小了很多，我的心情渐渐开始平和，少了以往那种无助的焦虑。汪伟收入比较高，和他吃饭基本都是他买单，我很惭愧，告诉自己以后一定要找机会回报他。

那段时间，我们晚上常常出去到溜冰场去玩，我和陈德铭两个人站在外面抽烟，汪伟和余德顺在里面娴熟地玩着，并不时和一些女孩子找机会搭话。陈德铭说他年纪大了玩不动，其实他也不过三十岁左右;我是舍不得那几块票钱，也不愿意叫别人请。没必要花的钱我一向不愿意去浪费，穷困潦倒的日子已经在我的心里烙下了难以磨灭的印记，当然我也没兴趣学这个。

到这个平价游乐场玩的都是周围厂里打工的人，男男女女，辛苦一年，不能回家过年就在这里找些欢乐，因为接下来的日子又会很艰苦，现在得及时行乐。过了这几天，他们又要回到流水线上去日复一日月复一月地重复那些机械的工作，早出晚归没有自由，没有尊严。

我告诉自己，我不能进厂了，我不能再像他们一样成为流水线上的机器。可我能做什么？业务员吗？我一天都没有做过。业务员在我心目中就是那种衣冠楚楚、巧舌如簧，能把死人说活的角色，而我却是一个不善于表达的人。纵然内心波涛汹涌，奈何有口难言，这是我最大的障碍。该如何突破这一关？我还没有具体的好办法。

很多年以后，我开始庆幸当时自己在没有人引导的情况下可以领悟到这一点，方向有时候比方法更重要，我在不知不觉间通过一些惨痛的教训终于找到了奋斗的方向。

在回家的路上，我发现了一个卖盗版书的小摊，在大家的催促声中买了一本《最伟大的推销员》。回到宿舍的时候，汪伟喊我继续打牌，这是我们这些时候打发时间的几种方式之一。我这个时候刚好正在看新买的书，书上那些优美而精炼的词句瞬间就抓住了我，我抱歉地拒绝了他们。

## 第二章 艰难求生（8）

这本书上并没有教人如何具体地去开拓业务，更多的是心灵上的修炼，但我还是深深地沉迷了。那些充满激情的词句一次次地将我阴翳的心灵打开，我好像看到我以后的美好景象。那里鲜花盛开，阳光明媚，人人笑容满面，我站在高高的台上，手捧鲜花向下面无数的敬仰者挥手致意。我被这种景象吸引了，沉醉了，也更加坚定了我的信念，除了营销，不走其他路。

这本书后来在几次的搬家过程中丢失过，但我总是又买回来，后来越来越少翻阅，更多的是一种纪念。从这本书中我只学会了两个字：激情！但就是这两个字成就了我，我一切的改变都离不开这两个字，后来这两个字也在很多人的眼里代表了我。

希望是美好的，现实永远无比残酷。青春短暂，我艰难地行走在路上，梦想在我无法触摸的远方。我肩上因为搬运留下的疼痛还没有完全消失，春节一晃就过去了，我又要开始忙着找工作了。

我这次找工作的方向彻底改变，再也不去那些厂子门口看有没有新贴的招聘启事。我买了《广州日报》，上面的求职广场有很多招聘信息，我挑选着那些符合我自身条件的，然后用笔抄下来。

由于很多招聘业务员的都需要经验，这条门槛彻底把我封死了。我选择的第一个面试公司是做化妆品的，公司名字叫法派。上面说得清楚，有业务经验的优先。那言下之意也就是说没有业务经验的也可以考虑，这鼓舞了我。

我买了一个黑色的业务包，翻出那套家里做的，过去一直没有机会穿的黑色西装，把自己努力包装得很精神，看起来有几分业务人员的样子。

应聘的地址在中山二路，我鼓动余德顺和我一起去。我告诉他只有走这条路才可以改变我们的命运，他认同了我的观念，更主要的是他现在也急需要工作，因为他现在比我还穷。我们到了中山二路，在

背街的一个比较破旧的一栋楼的顶层找到了这个公司，它外面看起来很破旧，但进去以后倒也很宽大。应聘的人很多，我们在一个小姑娘的指引下填了表。在工作经历一栏上，我们都写了有过几个月的经验，当然这是乱写的，没办法，为了能有份工作，适当的虚假在所难免。

填完表以后，小姑娘带我们进了里面的一个屋子。一张办公桌后面坐着一个负责人，他问了一些我们的工作经历，然后给我们介绍工作情况。我们要销售的化妆品是法国货，公司是广州的总经销，我们是直接销售，客户是所有可能买我们产品的人。一套产品市场价是三百四十九元，优惠价是三百元。每销售一套提成五十，我们都觉得可以做，但负责人最后却要求我们每个人要交三百块押金，才能领产品，他的理由很合理，我们要是拿了产品不回来怎么办?

我们放弃了这份工作。后来我也在想，以我当时的业务推销水准，根本就不可能完成他的推销任务，他所打的招聘广告其实不过是一种变相的销售方式，目标针对的是我们这种急需要工作的人。他和那个第一次骗我钱的骗子公司也没有多大分别，不过他给了你一套产品，给了你一个根本就不可能达成的梦想，少了那种*裸的欺骗。

下午又去了几个地方面试，我们合格的地方基本都是类似第一家那种要交钱的，不过是变相地骗人，所以基本没有结果。第二天又跑了一天也没有合适的，余德顺有点想放弃了，但在我的鼓动下，当然也是我说车费和饭费我帮着付的情况下，他答应再跟我跑两天，不行他就去找地方应聘做保安了。

## 第二章 艰难求生（9）

我们在第四天看到了曙光。

这次的公司叫德瑞表业。

面试的地方在中三六路，在居民小区内的一个二楼。公司外面的环境比上一家好些，但里面看起来也不过一百平米左右，三室一厅，大厅里放着几个柜子，里面有各式的电子表。室内有一堵墙，上面有一块类似业绩图的板子，画着一条条柱形图，另外一面墙上有一块巨大的玻璃，玻璃顶端有几个大字：我最优秀。

我和余德顺对视了一眼，都觉得这应该是个正当的公司了吧？我们这几天已经被骗怕了。这时候大厅也聚集了十余个人，看得出来都是来求职的。我们在一个小姑娘那领了表格，在填工作经验一栏上，我写上了在法派化妆品公司担任过业务代表的经验，余德顺看到我这么写，他也跟着写上了。有这个经验我们也许就能进这个门，进了这个门就会有机会来弥补不足的经验，如果不入这个门，我永远都没有机会。

填完表以后，没过多久，刚才的那个姑娘把我带到左侧的一个房间，余德顺被带到另外一个房间。我看到上面的牌子写着：业务部。

给我面试的是一个年轻人，二十*岁的模样，穿着一套蓝色的西装，打红色的领带，寸头，显得格外精神。他看了我的简历，说："我姓苏，你们可以叫我苏经理。我看了一下你的工作经历，应该可以胜任我们的工作，所以我给你介绍一下我们公司的情况。我们公司销售的表是当今世界上最先进、最具有价格优势的电子表。外表时尚，是法国设计师设计，里面的零件是从瑞士进口的。我们的总部在火车站那边，那里主要做批发。这里是我们的零售业务部，主要是直销。批发那边的价格低，但主要针对大客户，我们这边价格高点，但相对而言，我们的提成就高。"

我听了苏经理的一席话，心里开始激动起来，这应该是我决定从事推销工作以来，找的第一个不像骗子公司的了，我终于有机会进入我梦想的行业了。我插不进话，他说的这些当时我根本没办法理解，一切是那么地新鲜而陌生，却又令我兴奋。我只顾点头，表示我明白，我理解，我很认可。

苏经理继续说："我们这种推销工作说简单也简单，说复杂也复杂，没有毅力，没有激情是绝对做不下来的。我看你是做过推销的，应该明白。"

"是的，我明白！"我点头，其实当时不是真的明白，后来真正做营销了才真正明白了什么叫做毅力，什么叫做激情。

"那你明天准备两张一寸的免冠照片，带一百块的押金来上班。"苏经理就这样录用了我，我的第一次营销工作即将启航。我的未来，在这一天仿佛出现了转机。

五、第一节营销课

余德顺和我第二天一早赶到公司，办理了工作证。我第一次看到自己工作证上写着业务代表这样一个职称。我拿着工作证，一次次地看着，心里有说不出的开心，这个工作证表明我从此以后不再是一个流水线没日没夜的工人了，也不再是一个卖苦力的力夫了！

我是业务员了！我是业务员了！我一遍遍地在心里对自己说，激动得让自己一夜失眠。

八点是公司早会的时间。

员工陆陆续续地都到齐了，我看了下有十五个左右，有两个是我们昨天见过的，应该和我们一样是新职员。

八点，苏经理从办公室走了出来，他背对着墙上的那一面巨大的镜子，双手高举，啪啪地拍了两声，大家顿时安静下来，他说："来，大家站过来，现在开始我们的早会。"

## 第二章 艰难求生（10）

我看到员工走了过去，面向他站了两横排。我本来想站在后面的，但苏经理发现了我，他指着我说："昨天新进来的几位同事请站到前面来。"

我和余德顺以及另外两个新人站在了前面。

苏经理说："新来的员工不明白我们这里的规矩，我给大家讲一下，我们每天早上八点开早会，会在这面大镜子前给自己鼓劲，告诉自己最优秀，最能干，一定能够实现梦想。"

我转过头看余德顺，他显得很兴奋，这对于他更是一个从所未有的新体验。

"下面我们欢迎我们的新同事，大家鼓掌！"苏经理说。我们一起鼓掌，我感受到了一种被尊敬的感觉，忽然觉得这个团队是那么地可爱。

掌声停下来以后，苏经理接着说："下面我们请今天第一天上班的几位新同事出来给大家自我介绍下，从左面第一个按顺序来。"

余德顺是第一个，我排在第二位。

余德顺脸皮比较厚，他倒是不怕，直接走到前面去，和苏经理并排站在了一起，面对着我们说："大家好，我叫余德顺，很高兴认识大家。"

苏经理带头鼓掌，大家跟着鼓掌。

想到下一个就是我了，紧张得不得了，我从来没有直接面对着这么多人介绍过自己，更主要的是面对的这些人，每一个在业务上都比我强，我有些心虚，发现自己腿在打抖。

余德顺下来以后，用手打了一下我。我快步走上前，站好后，我看见大家都看着我，心里有些紧张，忽然张不开嘴了。我越急越紧张，连头都低下来了，不敢看大家的眼神。其实我以前卖菜也面对过

顾客，但那些都是主动上来的，我哪经历过这阵势啊，我在心里告诫自己，千万不要丢人，不要胆怯，但我就是说不出来。

“这位新同事，请你给大家做个自我介绍。”苏经理提醒我。

“好……”我慌乱地点头，说：“大家……好！”我不敢看大家，发现屋子里很静，静得能听见自己慌乱的心跳声，这种气氛使我更加局促。

“你叫什么，告诉大家，大胆地告诉大家。”苏经理说。我能感觉到他鼓励但同时也俯视我的口气，这种语气让我心里很不舒服，我讨厌轻视、同情和俯视。

我的头抬了起来，看着大家，心想豁出去了。我大声说：“大家好，我叫胡亥，是一个皇帝的名字。今年二十二岁，很高兴加入这个团队，很盼望能和大家成为好朋友，也很期待能得到在座的各位对我业务上的指导。”

掌声响了起来，我浑浑噩噩地走了下去，也没注意到后面两个人说了些什么，只是和大家胡乱地鼓掌。

四个新人做完介绍以后，苏经理接着说：“我们接下来进行我们的仪式，新来的同事要放开嗓门，跟我们一起大声喊出来，喊出我们的决心，喊出我们的激情，喊出我们的信念。那么，现在开始，我最优秀！”

“我最优秀！”大家一起喊，声音很大，但我的声音很小。

“我最能干！”

“我最能干！”我这次胆气壮了不少，开始大声喊了出来，喊出来以后觉得人很舒服。

“我一定能够做到最好！”

“我一定能够做到最好！”

“我坚信我一定能够卓越！”

“我坚信我一定能够卓越！”

“我坚信我一定是永远的冠军！“

“我坚信我一定是永远的冠军！“

……

记忆回到2000年的春天，大年刚过，南国的阳光很温暖。

我第一次踏进了营销之门，就像刘姥姥进了大观园一样，用一双好奇的眼睛看着这个奇异的、陌生的，同时让我兴奋的世界，感受到了我这颗不甘平庸的心激烈地跳动着。我好似走过千山万水，发现了一扇通向成功通向卓越的大门终于向我打开了。

## 第二章 艰难求生（11）

我不知道里面充满了什么样的艰险，可是我发现我已经喜欢上了它，认定了它，也感受到了只有这一条路才能真正改变我的命运。除了排除万难坚定不移地走下去直到成功以外，我再无其他的方式了。

这个早上，我在心里对自己说：成功，我来了！但我所不知道的是，紧跟着来的却不是成功，成功永远也不会来得这么简单，尤其像我这么毫无成功基础的人。

这个世界上绝对没有无缘无故的成功，成功一定需要基础。

六、第一次营销

我们销售的德瑞电子表零售价五十八元一只，现在实行买一只送一只的优惠促销，也就是说等于二十九元一只。从价格上来讲，倒是不贵。每销售一只表我们可以提成九块钱，完成一百只销售额可以拿五百元的基本工资。我看到业绩表上，这个月有人已经完成了五十多只了，算下来完成一百只一个月也有一千四百块的收入。如果平均一天卖两对，一个月就是一百二十只，收入超过一千，并且不再是靠出卖力气赚钱，这让我一直很兴奋。我在心里对自己说，你一定也可以的！

我们交了押金以后，每个人领了四只表出来。

由于以前没有从事过推销工作，我们不知道从哪里下手。在大街上闲逛了一个多小时以后，觉得这样下去也不是办法，我鼓动余德顺，“你脸皮比我厚些，要不你先试试？”

“我又没搞过，你说要做推销的，应该你先试。”他也不知道怎么办，我们都显得很心虚。

这时，我看到一个单身女子迎面走了过来，说：“快去，这个说不定有戏。”

余德顺不接招，推我，“你去，我先观望一下。”

我见余德顺不接招，只好鼓起勇气迎了上去，说："小姐，你好！"

"乜洗？"她警惕地看着我，一口粤音。

"买表吗？"我问，心里异常慌乱。

"畸形！"女子扬长而去，弄的我尴尬得不得了。

余德顺看了哈哈大笑，笑完以后两个人愣愣地相对，也觉得这条路好像并没有我们想得那么简单。

这次打击让我们的热情冷却了下来，后来明白这样根本算不上打击。每个人第一次推销谁不面临这样的一个关卡？有些心理路程不是靠书本和激情就可以跨越的，必须亲自去体验，克服了就会成功，克服不了就必定失败。

我们找了个地方坐了下来，余德顺掏出一支烟给我，我接过，他给我点上，我狠狠地吸着，心里一片茫然。余德顺也不说什么，两个人都沉默着，各自想着心事。过了一会儿，余德顺打破沉默说："我觉得我们不适合干这个。"

"那我们能干什么？"

"我还是去找个地方当保安，你去找个厂吧。"

"一个月几百块？继续做苦力和机器，一辈子被人当狗一样看不起吗？"我抬起头看天空，阳光刺眼。

"我知道你有追求，可这不是光说说就可以的。我们真的没这个本事，得现实点。"余德顺说。

也许他是对的，也许我们真的不具备这个能耐，我们只配在流水线上做工人，或者去做搬运工，可连搬运我都做不好，我还能做什么？这一刻，我也真的有点灰心了。

"我们干脆回去把表退了吧，把押金要回来？"

"我还试了一次，你试都没试，就想放弃了？"我问。

"我张不开嘴，也不知道怎么开口。"

"其实你比我能说，应该没问题的。"我还是不想放弃。

“认命吧，我们不是这块料。”

## 第二章 艰难求生（12）

命？什么命？难道我们真的就只能做人下人？我忽然想起在大岗镇的日子，想起那段穷困潦倒，没钱吃饭，亲戚朋友同学没有一个人愿意给一分钱吃饭的日子，想起那些轻视的眼光，想起联防队的那些人，想起那夜挨的毒打。难道这就是我的命？我不甘心！我又想起我的外婆，她为我受了那么多的委屈，她唯一的希望就是我能出人头地，可我这样下去能出人头地吗？我又想起了我看的那本《李嘉诚传》，他十几岁就出来做推销，也全部靠自己，为什么他可以，我们就不可以？是的，凭什么我们就得接受这样的命运？刚刚选择了这条路，才迈出了第一步，我为什么要急着认输？与其临渊羡鱼，不如退而结网。想到这里，我站了起来，说："我不会放弃的，就算这个工作做不下来，我只会考虑换工作，但不打算换职业了。"

余德顺看着我，想必被我的决心感染了，或许觉得说服不了我了，就跟着站起来了。这时，一个男子走了过来，我迎了上去，说："先生，你好！"

"什么事？"

"买表吗？"

"滚开！"他恶狠狠地说。

我死死地咬着牙，压抑着自己的屈辱和愤怒，过了一会儿，心情平息下来，我对着他远去的背影说："谢谢！"

"先生，买表吗？"

"走开！"

"小姐，买表吗？"

"神经！"

我们迎着来来往往的人群，走上前去，重复着一样的话，"先生、小姐，需要买表吗？"我们一次次地被拒绝，一次次地遭受白眼。余德顺多次坐下，但被我拉了起来。我不知道向多少人推销过了，每一次

开口都无一例外地遭到拒绝，常常被呵斥和辱骂，但我发现我再也不怕了，偶尔一次礼节性的拒绝都会让我感到欣慰。

我敢说出口了，我敢对一个个陌生人兜售了，虽然并不成功，可我终于迈出了第一步，我战胜了自己，没有退缩。我告诉自己，一定会经历这一关的，只要努力了，一定就会有收获，哪怕是失败了，也得到了经验。

这一天，我们没有卖出一只表。接下来会怎么样？我不知道。但我唯一能够知道的是，我不愿意再回去做搬运了，不愿意回去上流水线了。何况就是我想去，那边也不会要我的，除了推销这条路，我没得选择了。

有时候，没得选择就是最好的选择，选择过多，往往会选择错误。破釜沉舟，背水一战常常会有意想不到的收获。

七、漂亮的第一单

在德瑞上了三天班了，我们从越秀区推销到荔湾区，从中山八路推销到中三一路，甚至新市晚上的夜市，都留下了我沿街叫卖的身影。但是我们的表依旧没有卖出去过，他们安静地躺在我的业务包里，丝毫感觉不到我焦虑的心情，好像也在考验我的毅力到底还剩多少。

这几天的生活费和交通费花费得厉害，如果再没有成绩的话，我怕我很难再支持下去。我们每天早上站在镜子前面高举双手，一次次地高喊：我最优秀，我最能干，我一定能做到最好！可我的业绩依旧是零。我像走进了一条死胡同，无论怎么用心，怎么逼迫自己，始终没有看见成功的希望。

第三天晚上回来以后，余德顺终于放弃了，他把那四只表分别送给了汪伟和陈德铭，剩下两只戴到了自己的左右手，从此以后他认真地去做他的保安了，再也没有在营销这条路上回过头，很多年以后他的日子越过越艰难。

## 第二章 艰难求生（13）

余德顺走了以后，我开始了一个人的营销路：没有参照物，没有交流，没有人可以互相鼓励。

我跟自己说，成功的人生都是寂寞的，尤其在一条还看不到希望的路上，只能一个人走。退回来劳而无功，走出去或许会海阔天空，这是一条考验毅力的路，我能做的就是坚持。

但是，我的问题到底出在哪里？

夜已深，我躺在床上，大睁着眼睛无法安睡。我回想起这三天的推销，为什么我会失败？为什么连一次销售都没有达成？我究竟是不是真的不适合做这个？还是我的方法不对？

想了半天，我终于明白了，是方法不对！

我想起每个客户看我的眼神——充满了警惕，为什么会这样？

我为什么得不到客户的信任？

如何才能让客户消除警惕心？

如何让他们对我的产品感兴趣？

这个晚上，我再次想到了李嘉诚，他是不是也经历了我这样的困惑？他又是如何解决的？我想我没办法去问他，也没有这个机会，我能做的就是想尽办法去解决。解决不了，我就永远也不可能成功，解决了我就有可能成功。

路上车来车往，人行道上路人行色匆匆。这些不是我的客户，我通过昨天夜里一夜苦思，终于明白我的客户群没有找对，我去向那些着急赶路的人推销，他们哪能有心情为我这个陌生人停留？

下午两点多了，经过上午的试验，虽然还是没有销售出去，但是我发现我的表达方式越来越精炼了，越来越有说服力了，而且我明显感觉到客户不再像前几天那样排斥我了。

一个卖五金的店里，柜台后面坐着一个女人，她四十余岁的样子，正在低头看报纸。我走了进去，她放下报纸，脸上浮现出了职业

的微笑，说：“要买点什么？”

“很抱歉，能打搅你两分钟吗？”

“什么事？”

“我是德瑞表业的业务代表，我们公司现在刚推出了几款新式的手表，想通过我们做些市场调研，不知道我能不能借用你两分钟时间，得到你的宝贵意见？”我指着胸前的工作证说，表示我不是骗子。

“什么表？什么调研？”

“是德瑞的电子表。”我把手上两只颜色不一样的表递给她，接着说，“这些表都是瑞士公司在中国生产，然后再转销欧洲市场的，在国外要卖一百多美元的，折合成人民币要一千多。因为我们现在是在调查市场，想通过一些促销的方式先叫一部分客户试用，然后跟踪回访，再进行改进，所以只售五十八元一只。”

这些营销词都是我昨天一夜苦思的结果，我忽然觉得我这几年的文学追求也并非一无是处，至少在语言的组织上我还是具有一定能力的。

“有没有这么好啊？”她笑了起来。

“真的很不错，我们的内部零件都是瑞士科技，外观是总部请的法国高级设计师设计的，因为生产地在广东，所以现在的市场调研，根本就是亏钱销售。”

“真的假的？”她虽然在怀疑我的话，但我看出她在笑，而且并不是真的不相信。

“自然不敢骗你啦，我们也还想通过你的使用，然后反馈意见给我们，我们才好再进行改进。何况五十多块钱也不算贵，尤其是你这样的大老板。”我违心地拍了个马屁。这是我第一次拍客户马屁，所以还不是很自然，后来对绝大多数的客户我都用了拍马屁这招，以致于后来我拍马屁的技巧越来越高，花样也越来越多，业务也越做越大。

“嘿嘿，但价格贵了点，能不能少点？”

“价格贵吗？不贵啊，国外都卖一千多人民币了。”

“四十块卖不卖？”

“太少了吧！”我这个时候还没有反应过来，这个意思不就等于要买了吗？我被拒绝的次数太多了，当客户表达成交意愿的时候，我竟然还有点怀疑自己。

“最多给你四十五了！”她说。

“五十吧，给个整数，我就亏点，但也别叫我亏太多是吧？我一个月赚的钱还不够你两顿饭钱。”我试探着说，然后再次拍了一记响亮的马屁，心想她如果再坚持四十五我就卖了。

“行，那就五十了！”她说。也不知道是不是我连续的马屁让她高兴了，还是确实她觉得钱少不在乎？

“你看要哪只好？”我感觉到我的声音在颤抖，她五十块钱要买了，真的是五十块钱要买了。而我回去只需要上交二十块，也就是说我可以赚三十块钱。我觉得我眼睛都快湿润了，真想开心地哭一场，笑一场。这是真的吗？

“紫色这个吧！”

我走出她的店以后，再次看了下手上的钱，这是真的！这不是梦，我成功了！成功地销售出去一只表了，我终于成了一个业务员了！很多年后，我想起那个瞬间，心里格外地温暖，我很感激这位女士，她让我第一次那么开心。她的出现，使我坚定地走上了营销的路，再也没有回头。

我在德瑞做了不到一个月，公司消失了，凭空地就消失了。公司的大门紧锁着，苏经理的电话没人接听，我从此再也没有见过他，再也没有见到德瑞的任何一个人。我卖掉了手上的表，又没了工作。由于每天在外面奔走，开支比较大，收入也一般，略有盈余而已。我又没了工作，不过不要紧，我终于会推销了。

一个会推销的人还怕找不到合适的工作吗？不怕！

在德瑞不到一个月的时间内，我学到了很多。我终于敢勇敢地面对客户了，终于在被拒绝后可以不用想找个地缝钻进去了。我也懂得

什么叫自信，学到了什么叫激情，更主要的是，我知道了什么叫做推销，什么叫做业务员，什么叫真正的坚持。当然，德瑞的最大的问题是产品质量，完全是一次性消费，在销售过程中利用了部分客户贪图小便宜的心态进行推销，这样的公司注定只能是小打小闹，缺乏诚信的支撑，绝对不可能做大做强，做人何尝不是如此。我也告诉自己，以后再也不能去德瑞这样的小公司了，不然永远都不可能得到发展！但当时的我，如果没有德瑞，又有哪个大公司愿意接收我？所以，这一步我必须走，绕都绕不过去。

我感谢德瑞，虽然很久以后在火车站的批发市场上我知道了这些表的成本不过只是两三块钱，但通过推销，我不是成功地卖到了五十元一只吗？这才是问题的关键。

## 第三章 梦想在歌唱（1）

一、物流业初体验

本来我以为学会推销以后，就再也不用去做体力劳动了，但现实毕竟是现实，和梦想还是有差别的。

从德瑞出来以后，由于在选择新工作上面，我刻意地把法派和德瑞这样的皮包公司剔除了，所以找了很久都没有找到合适的，后来眼看钱越来越少，我有点急了。心想不管什么样的工作，只要能先上班，就不管它了。

这天我看到报纸上有个招聘广告，是一家饮料公司，还是某知名啤酒的总代理，公司另有酒店、地产、餐厅等项目，后来知道这家公司只是子公司，以销售水为主，酒店、地产、餐厅等项目是母公司。现在代理了某桶装水品牌，需要招聘一批送水员、业务员和业务主管。他在上面写的那些酒店和啤酒都很有名气，我知道这样的大公司绝对不会是骗子公司，所以就按照上面的地址赶去了。

应聘的地址比较偏远，从新市往郊外坐车，还有很多站。好不容易找到，看到周围一片荒凉，我心里就有几分失望。但进了大门，我却发现好大一片场地，房子虽然都不高，却显得很空旷，看得出来绝对有实力。

在门卫的指点下我找到了应聘地点，一间很大的会议室里，已经有很多等待应聘的人了。我在一位小姐那领了一张履历表，按照上面的要求进行填写。履历表填好以后，那个小姐带我进了一间办公室，一个戴着眼镜的男子坐在办公桌后面。他穿着黑色西装，头发很短，看起来特别斯文，是我所接触过的人中最有气质的。我听到刚才那个小姐叫他陈总，后来知道他是老板的二公子，管理啤酒业务和水业务；大公子主要管理酒店、餐厅以及房地产业务。他看了我的履历表以后说：“我们代理的水是法国协能集团旗下三大品牌之一的以利，我们是广州总经销。现在白云已经有两个店了，效益还不错，现在要在

荔湾区再开一家店。我们的目标是在年内、在整个广州地区开三十家店面，因此需要大量的人才，只要表现优异，我们公司还有很多发展的空间。”

我点头，表示在听。

陈总接着说：“看你的履历没有做过类似业务，而且做业务的时间也不长，愿不愿意先从基层做起？”

“基层是指什么？”

“先到荔湾区去送水！”

“可我应聘的是业务员！”我坚决地拒绝，“送水我不打算考虑的。”

“那假如在公司送水送不过来的情况下，你能不能顶上？当然，送水会另外给钱。”想必他看出了我的现状，知道我的深浅。

“我不是排斥送水，而是我觉得我已经走过这个阶段了。当然，在公司确实人手不够的情况下，我会支援的。”我说。但我当时没有明白这句话的意思，后来遇到实际问题了才搞懂，也在那个时候我开始佩服老板。

“好，你被录用了。下午就可以上班了。”陈总说。

“不好意思，我能请问一下待遇吗？”我问，这才是我比较关心的。

“底薪六百元，每销售一桶水提成一元，每销售一台台式饮水机提成十元，每销售一台立式饮水机提成二十元。”

“好的，我相信你聘用我是正确的！”我自信地说。

我忽然发现，自己原来成长得这么迅速。曾几何时，我还是一个内心汹涌而羞于表达的文学青年，但现在我已经是一个侃侃而谈的业务人员了，我庆幸自己去年那么坚决地重新选择了我的人生。

## 第三章 梦想在歌唱（2）

下午我们荔湾水站的团队会合。

主管周城，三十来岁，广东江门人，高高的个子，长脸，显得很难打交道；业务员曾德，五十岁左右，老板叫他老曾，我们叫他曾叔，整天笑眯眯的，看起来很和善；文员何青，广西妹，小圆脸，小卷发，皮肤很白，眼睛水汪汪的，看起来很妩媚；送水员刘磊，湖北人，十七岁，个子高大，脸型俊朗，长得非常帅，看起来一点都不适合送水；我，胡亥，身高一米七二，身材瘦削，皮肤黝黑，眼睛贼亮。我们接到的第一个任务就是去荔湾找一个店面，面积不能少于七十平米，沿街，便于停车卸货。

我和老曾一组，刘磊和周城一组，大家出发奔赴我们新的战场。我们首先需要的是一个新的战地作战室。

新的工作，新的挑战，我发现一切是那么新鲜。这一次我又将会遇到什么样难以逾越的难题，会顺利地克服吗？我会得到自己想要的吗？我不知道，一切都充满了未知。但我却发现自己从来都没有这么兴奋过，从来没有站到这样的一个高度。那个扛着柜子、被石材板压得直不起身的我似乎走得很远了。我能在这个大公司找到属于我的天地，实现我的梦想吗？我感到兴奋的同时，也有些忐忑不安，毕竟我的底子很薄，对我而言这都是全新的挑战。

二、艰难的业务和多情俏文员

我和老曾到了荔湾区以后，因为想到价格问题，主街上显然租不起，就只有往支路上去找。当天我们跑了很多地方，却没有找到合适的。

第二天，我们又约在荔湾会合，一直到下午，才在周门找到了一个沿街的门面，看了卷闸门上的电话，老曾掏出手机打给房东。手机是一个大砖头，显得很有派头，老曾是我所接触过的人中第一个用手机的，当然陈总是一定有的，但我是第一次亲眼见到手机，心里很是

好奇。心想我要是有这样一个手机，会多有面子。这个时候，我为了找工作方便，也买了一个传呼机，感觉特洋气，恨不得告诉所有认识的人。

房东来了以后，我们谈好了价钱，比老板给的预期价格还要低。房子是两室一厅，有厨房有卫生间，阳台是封起来的，可以放一张铁架床，用作送水员的宿舍。看好以后，老曾给老板打了电话，剩下的一切就简单了，办完了手续，我和刘磊搬到阳台上住下，是上下铺，刘磊睡上面，我睡下面。我和刘磊每人都买了一辆大自行车，上面可以放两个铁架，用来装水，水多的时候，货架上就放块木板，还可以再放三桶水。开始没有水送的时候，我们就用这车子拉着样机和水出去摆摊。

最开始没有业务，公司印了很多张宣传单，我们去居民楼一栋栋地派发，何青就在水店等电话。发了两天宣传单，电话也接了几个，但只有一点点业务，我帮老板算了下账，这样的销售额，一个月下来连房租都不够，更别说人员工资了。

我们开始在人流量大的地方摆上饮水机和空桶，守株待兔。我还是和老曾一组，刘磊和周城一组。慢慢地我发现老曾开始埋怨周城了，说他没什么计划性，整天只会乱指挥。他还让我下次见到老板了也跟老板说说，我当时不懂这些，就说我记住了，下次一定跟老板说。其实我也不喜欢周城，感觉他总看不起我们外地人。

我们摆了几天摊以后，卖了几台饮水机，也卖出了几桶水，但这些业绩都算到老曾头上去了，我也没有去争。过了两天，老板过来了，对我们的进度很不满意，把人一个个地叫去谈，其他的人都在门外等着。到我进去的时候，陈总问："最近做得怎么样，还习惯吧？"

## 第三章 梦想在歌唱（3）

“业务开拓起来很难！其他的都很好。”我有点受宠若惊，同时也很惭愧。

陈总又问了一些店里的其他情况，我都照实说了，最后他问：“你觉得周主管怎么样？”

“还可以吧！”我不懂怎么回答。

“那你觉得是老曾能干点还是周城能干点？”

“周城每天很少和我们交流，他比较不合群，老曾还不错，很热心。”我照实说。没有想到的是，老板和我们谈话后的第二天，周城就被解雇了。老曾接替了业务主管的位置，这是我第一次参与到了人事斗争里面，我迷迷糊糊的，没有体会到里面的奥妙。后来听新市水店那边传来的消息称，我们这边四个人都不满意周城，所以周城被解雇了。四个人都不满意吗？我不知道。我想起老曾跟我说过的话，忽然醒悟，我们三个人也许都被利用了。

周城走了以后，我们的生意慢慢地好了起来。生意好起来并不是因为周城走了，而是我们渐渐地找到了一些方法，最主要的是公司常常在几家报纸上打广告，又推出了一些优惠套餐。我们在周门时间久了，也有一些居民经过的时候常常来询问，慢慢地就培养了一些客户。

随着广告的投放，电话也多了起来，我的业务也慢慢地上来了。周青接到有人要订水买饮水机的电话时，要是旁边没有人，她都跟我打个传呼，让我去收单，然后回来提成和她一人一半。当时虽然隐隐约约觉得这样的方式有欠公正，但由于公司也没有规定不可以，也就没怎么在意，这样渐渐地我的业绩在几个人中就变得最好。老板每次过来都会很热情地和我聊会儿天，问问我的生活情况，嘘寒问暖，表现得很关心。

在四个人中，我和老曾最好，他好像很关心我。

有一天周青见没人在，就告诉我说老曾总是防着我，要我别傻乎乎地什么都跟他说。我想起老曾对我的热心，还有些不信，后来仔细观察，觉得他果然是这样。再后来听新市水店的人说，老曾过去开会的时候，常常说我太懒，不愿意出去跑单，常常接电话订单。那个时候我心里很失望，我一直把老曾当老大哥看待，有几次他接了电话订单，让我去收了，最后我都写他的名字，订单算他的，他说提成给我，但我提成都没有要。我是那么地信任他，没想到他会在背后阴我，把店里完不成任务的责任推到我这样一个小业务员身上。我有些心寒，不知道这个世界还有谁可以值得信赖。

到了四月份，天气慢慢热起来了，水店的生意越来越忙，刘磊一个人已经送不过来了。由于我们水店给的工资低，送水量也小，所以没什么人愿意来，我就主要送水了，跑业务的时间基本没有了。每天送一二十桶水，开始由于量小，不集中，累得要死。常常还有找不到地址的情况，几个电话一打，送水的提成都不够电话费。

荔湾区是老城区，基本都没有电梯，所以有很多时候送一桶水得上九楼，累得要休息几次才能扛上去。但比起在厨具厂，这已经算轻的了。在那个没有一技之长的岁月里，我的劳动力很廉价，但我没有讨价还价的资本，活下去才能发展；在发展还很渺茫的情况下，我得先活下去。

现在在水店还是有一些比较开心的事情，我和刘磊关系很好，觉得他就像我的亲弟弟一样，他也一直叫我老大，我们吃在一起，住在一起。我常常让他多读些书，并把我的书给他，让他多学些推销方面的东西，他很用心。我也常常跟他说出去送水的时候，也留心发一些单，单上面写自己的呼机，不要留站里的电话，他很感激我，照做了，也偶尔会有订单。

## 第三章 梦想在歌唱（4）

我和老曾还是保持着友好的关系，至少是表面上。

周青却跟我越发地近了。她一看我回来就会给我倒杯水，叫我赶快休息下。老曾看了就暧昧地笑，说："怎么就没对我们这么好过？"

周青就嘻嘻地笑，说："那你也去送水啊！"

老曾嘿嘿地笑，说："算了，我就不跟小胡竞争了。"

周青也会常常和我谈文学，把她写的一些诗歌给我看。我看了总是不客气地说，这不就是说白话吗？不同的是，白话是一行几句，你这个是几句一行。多年以后出的梨花体，跟周青的诗歌没有分别。

她听了我的话，总是嗲嗲地说："你可以去死了！"

我说我不能死，死了你不连一个读者都没有了吗？

周青的声音特别媚，有一次跟客户打电话，我听不到那头说什么，见两个人嘻嘻哈哈地说了很久，心里就酸溜溜的，不停地在旁边说，快点，我要用电话。过了很久她才挂了电话，然后忍不住哈哈大笑。我们都好奇地问，怎么回事？

她说，那个男人要请她去看电影，结果没想到他老婆把电话抢过去了，问她到底是谁？为什么要破坏别人的家庭？

我假装恶狠狠地骂了句："一对狗男女！"

"你吃醋啊？"周青嘻嘻地笑。

"懒得理你！"我说。

周青常常会买些零食给我们，当然，更多的是和我分享。周青也喜欢跟我讲一些她喜欢的电影，有次，她跟我说她特别喜欢《甜蜜蜜》那部电影，她觉得张曼玉坐在黎明自行车的后面的镜头是世界上最浪漫的了，她好希望自己也能像张曼玉那样。我那个时候还不知道四大天王是哪些人，更不认识张曼玉，看过的几部电影都是学校安排的爱国电影，更不理解这些浪漫，我所有的浪漫都在已经被我抛弃的文学里面了，那里更多的是伤害。

下班的时候，周青让我用自行车送她去车站，我没送，我叫刘磊去了。后来有几次下班的时候她又要求我送她，由于车站没几步路，我怕老曾笑我，就说累死了，你那么重，我带不动。我每次这么说了以后，就看到她的眼神里有一种我很不忍心看到的神情，我总在这个时候转过头去，不敢和她的眼神对视。

有一天，刘磊跟我说，周青喜欢你。我笑，开什么玩笑。那个时候的我，内心异常自卑，周青那么漂亮时尚的女子，怎么会喜欢我这样一个苦力?

后来周青辞职了，以后打了几次电话给我，我继续没心没肺地嘲弄她。

很多年以后，我看了《甜蜜蜜》，看到了张曼玉坐在黎明的自行车上，从后面搂着黎明的腰，两个人虽然很穷，可笑得很甜美。我忽然想起周青，要是她每天下班，我也这样去送她，她会不会也这样搂着我，会不会也笑得这么开心？我想起她给我倒水，给我买东西吃，看我的眼神里散发出柔软的光，我忽然有些心痛。原来在我最悲惨最卑微的年纪，也曾有一份爱情降临过，而我却紧紧地封闭在自己的世界里，没有勇敢地把握。

周青是个很漂亮的女子，我从此再也没有见过她。但她的眼神和笑容却从来没有离开过我，我很怀念那段有周青的岁月。那是那段艰苦的生活中，最温暖的风景。

三、打开销路

周青走了以后，我们的文员换成了一个男孩子，湛江人，叫阿明，和我年纪差不多，但显得很小，长得也比较秀气。他来了以后住进了装空桶的屋子，我们在里面帮他腾了块地方，晚上我们就热闹了很多，一起做饭，一起聊天，偶尔打打扑克。他也带了很多书，尤其是营销和管理方面的书，那段时间那些书成了我的精神食粮，我贪婪地在书本里吸收营养，并来验证和改正我的营销方式，书读得越多，越觉得自己浅薄，越觉得营销这条道学问太深。

## 第三章 梦想在歌唱（5）

四月的一天，我接到阿明的电话，说有一个电话订单，要求送一桶水和一台台式机到南方电子城去。这是我第一次到这个地方，到了以后发现这里有好几个电子城，每个电子城都有数百家商铺，这个发现太让我兴奋了。

我送机子的客户姓刘，浙江人，三十来岁，很和善。刘老板要的机子是浙江产的斯迈特台式机，温热型的。当时的促销套餐是一百九十八元一台机并赠送两桶水。送到以后，我看附近所有的铺面都没有饮水机，心想要是每个铺面都装一台多好。

我在他的柜台上给他找了个地方安装好，告诉他前两杯水不要喝，一个月以后，我会来帮他做清洗，然后又给他介绍了一下机子的优点，告诉他这种抑菌型的机子目前最流行，还有那个水龙头是目前最时尚最漂亮的。他嘿嘿地笑着说："你还挺负责的嘛！你们老板请你真合算。"

我也笑，"你是我的衣食父母，不对你负责不行啊。"

"送一桶水你赚多少钱？"他问，其实这样的问题很多客户都问过。

"一块。"

"从周门送过来就赚一块钱？"他感觉有点惊讶。

"是啊，一桶水才十二块，多了老板也不给啊。"

"那你以后每次多带两桶，我这里人多，用水快，免得你再跑。"

我连忙说谢谢，表达我的感激。

后来我给他开了三个空桶押金，每次送三桶水给他，而且他要水一定指定让我送，每次我送完以后，他都叫我喝杯水再走。我也在送水的过程中拿了一些宣传单给每个铺面放了一份，上面写上了我的呼机，但效果不怎么好。

后来水店来了一些促销用的纸杯，我给他带了两条过去，跟他说，你这里人来人往的，给你拿点纸杯吧，免得招呼人不方便。

他看了很高兴，说："你这个兄弟还挺有心，我很喜欢你。"

我笑，"你对我这么关照，能尽点心也是我的荣幸！"

"你卖水卖机器有没有提成？"他问。

"有啊，其实我就是做业务的，因为店里忙不过来我才来送水的。"这个时候我才醒悟过来，为什么没想过叫客户介绍。我记得看过的那本营销书上曾经说过，一个老客户向他的朋友说一句好话，抵得上业务员半天的努力。

"那好吧，我带你去卖水去。"他从里面走出来说，"走，跟我来！"

我高兴地到了旁边的第三个铺位，他叫了一个女子说："阿林，你们买台饮水机吧？"

"你那种吗？"女子问，"多少钱？"

"一百九十八，还送两桶水。"我说，"我们这个水是深圳产的，目前是全国三大品牌之一，质量特别好。"

"行啊，我看你那边用起来挺方便的，那就来一台你那样的吧！"阿林几乎没有多说就同意了。我要开单，刘老板说，记个铺面号就可以了，搞完再回来开。我当时跟着刘老板在这个电子城开了十四家新客户。后来这边每次都送很多水。那一带的浙江人特别多，最后在南方电子城这里一度高达四十几个客户喝我的水，也都买了我的饮水机，当然，基本都是刘老板帮我介绍的，我的个人业绩也成了当月几个水店中的第一，我也在次月拿到了从来没有拿到过的高薪。这个时候，店里的业务也趋于正常了，我和刘磊每天都有送不完的水，再也没有时间专门去跑业务了，我又陷入了做苦力的境地，不过不同的是我做得很踏实，陈总每次过来都要在我们那里加菜，和我们一起做饭吃，当然还是AA制。陈总也对我很看重，时常会夸奖我几句，让刘磊多向我学习。

## 第三章 梦想在歌唱（6）

老曾这个时候已经被辞退了，铁打的营盘流水的兵，陌生的城市，残酷的职场，我们没有固定的朋友和敌人。老曾走了以后反而和我感情很好，后来他开始做装修，几次经过周门，都叫我出去吃饭，也多次拉拢我，要我去跟他做，保证待遇不低，而且不用像牛一样干体力活，他觉得我很能干，不应该做这种低贱的工作。但我想起他背后说我的坏话，觉得他不可信，就婉拒了。

有了南方电子城的经验以后，我知道了对老客户进行维护的重要性了，也知道什么叫做客户服务，更真实地体验到了客户是多么地重要。我用一个小本子记下了我所有开拓过的客户，以及送水过程中对我比较和善的一些客户。每到饮水机一个月没有清洗了，我就会给他们打电话，约时间去给他们做清洗，也会在节日的时候对一些比较重要的客户打个电话去问候一下。

客户们都很喜欢我，尤其是刘老板多次劝我说，胡兄弟，你不要再送水了，你这是糟蹋自己，送一辈子水，就算每天送一千桶水赚一千块钱也是没出息的。

我听了刘老板的话，觉得言之有理。这不应该就是我的安乐窝，我不能因为心灵得到安宁就觉得上了天堂，我也不应该觉得这就是终极目标了。我发现自己已经不安于有一份工作有一份稳定的收入了，人解决了温饱就会滋生更多的想法。

我开始一边工作一边找工作，有一天我在《广州日报》的求职广场看到越秀区一个公司招聘业务主管和业务员，也是做水销售的，不同的是，这次的客户群体是士多店和小超市。

我看到不忙，就悄悄换了衣着，假装去见老乡跑去应聘了。

这次的目标不再是业务员，我看上了业务主管的位置。我回想起这两三个月来的经历，我一步步地成长着，甚至能感觉到自己在快速地进步着。我想到了该相信自己的时候了，王侯将相宁有种乎？我凭

什么就不可以当个主管试试？大不了做不了主管，退而求其次做个业务员，也比这里的送水员的身份体面啊！

我虽然满怀希望地去了，但还是没有多少把握，毕竟我从来都没有当过官，也不知道业务主管具体要做些什么，何况还是我从来都没有涉足过的新业务。但是，当机会来临的时候，我们应该努力地冲上去紧紧地把它拽住，至于成功与否，毕竟我们努力过了就不会后悔，不是吗？

四、当上业务主管

去应聘的公司在越秀区，找到地址以后发现那里竟然有我们公司的啤酒在批发，我马上找了个公用电话问了新市的主管，他以前是负责啤酒业务的。他告诉我这是我们越秀区的总代理，在啤酒业务这块属于我们公司的下级代理商。老板姓胡，五百年前和我是一家，公司的名字是老板的姓拆成了两半：古月公司。

虽然老板和我同宗，但在后来应聘的时候，胡老板并没有因为这个对我有任何照顾。

填完表以后，我发现人来得并不多，要招聘四个业务主管，总共应聘的也没几个。在填写职业经验一栏的时候，我写上了自己曾经在北方开过食品厂。那是一段灰色的记忆，没有经验的人没有盲目的野心，害了自己也害了朋友，最后沦落到街头卖菜。这一年多来的求职过程中，我都把那段经历忽略了。我常常不敢真实地面对那段往事，怕心灵无法再承受那样的压力和煎熬。

胡老板看了我的履历表，问："为什么自己不当老板跑出来打工？"

## 第三章 梦想在歌唱（7）

“亏本关门了。”我很惭愧。

“什么原因？”

“生产技术不过关，没办法打开销路。”我老实地回答。想起那段往事，心里再次无比愧疚。当时因为自己盲目的野心，拉上李远和他叔叔一起做压缩饼，原以为我在食品厂的经验够用，谁知道生产出来的产品根本就不对，结果害得李远和他叔叔搭上了一万多块的积蓄，我虽然说过要承担自己的那部分，也就是亏损的三分之一，但这一年多来分文没存，拿什么去还？或许他们早就不抱希望了吧，也或许他们无数次地臭骂过我吧？

“谁的问题？”他好奇。

“我的，所以现在开始学经验。”我再次老实地回答。

“你很诚恳！”

“其实我常常也不诚恳，如果你招聘一个很诚恳的业务主管，你估计会很放心，但不一定会很开心，因为一般过于诚恳的业务员，业绩都不怎么样。”我笑着说。我想我这个观点他不应该会反对。当时自己初次进入营销业，以为业务人员就是靠一张嘴去哄骗客户掏钱，后来越来越深入地了解营销，才明白自己当时多么地肤浅。

“哈哈，不错，这个观点很新颖。”他哈哈大笑。

“谢谢你的认可！”我也跟着笑。

“你为什么不在现在的公司干，你应该知道我们有业务往来的吧？”

“是的，我知道。公司很不错，老板也很好，但我得不到发挥的空间。”

“辞职了吗？”

“没有。如果待遇合适，岗位合适，我会在你要求的时间内上班的。”

“可是你毕竟没做过这个，一下子就要应聘主管的职位，说实话我有点担心。”胡老板真实地告诉了我他的想法。

“我想这个业务应该比我以前做的那些简单得多，而且做得好的并不一定是那些经验丰富的，经验丰富的更多的是老油条，并不一定比我更用心。”我自信地说。

“假如先做业务员，你有没有兴趣？”

“那就真没必要了！现在的公司能满足我这个需求。”我立场非常坚决。

“那好，我们明天还要打次广告，后天你过来复试。”他说。这代表我今天的面试结束，我通过了第一关。至少他也希望我去做个业务员，这也是胜利。

后来我想，估计是应聘的人不多的原因，更主要的是在填表时，我和一些应聘的人攀谈的时候得知基本上只有两个人在应聘主管一职，其余的都是应聘业务员的，而且我大概地估计了一下，那两个应聘业务主管的并不比我强多少，所以我才坚定了只愿意做业务主管的信念。

从胡老板的办公室出来以后，我和几个应聘者聊了一会儿，看得出来几个人并不怎么样，这更加坚定了我的信念。下楼以后，我在批发部又和一个负责人聊了会儿我们将要推销的水的一些情况。

从批发部离开后，我骑着自行车找了一些士多店和小超市调查情况。我们将要开拓的产品是外地的蒸馏水，十四块五一箱，而本地的几个知名品牌才十一块一箱，另外还有其他的优惠，在价格上我们没有竞争优势。我也找了几个士多店的老板了解，问知道这个水吗？回答基本都知道，也有几家曾经卖过，这当然是前任代理商经营期间的事情了。

士多店的老板们还告诉我，因为支装水的零售价格基本都是一样的，这个水拿货价格并不优惠，而且名气也不大，消费者不怎么买，士多店也不愿意主动推销，所以市场越做越小，现在市场上基本都没

有这个水了。我又跟士多店的几个老板介绍了一下我们这个水的卖点，就是在瓶口加了聪明盖，很动感，很时尚，每瓶的成本比其他的要贵两角钱，所以价格很难再便宜。士多店的老板们跟我说，客户买水是解渴的，加那些有什么用，那些东西只有在学校附近才有市场，学生们会喜欢这些没用的东西。

## 第三章 梦想在歌唱（8）

通过调查，我基本上了解问题的症结了。晚上回到店里，我开始写计划书。当时的销售计划和市场调查报告做得都很粗糙，而且老板并没有要求我们写，但我还是着重把我在市场上调查的情况做了介绍。我在计划书上还说，一般的士多店由于店面小，没地方堆放，每次拿水只拿一箱。如果按照目前的价格去批发，从销售利润这一块来选择，就肯定不会接受我们的产品，但如果降价，以后提价就不容易了。我建议刚开拓市场的时候，可以考虑买两箱送一箱，这样我们的价格就只有九块多，比本地最好卖的一宝便宜两块左右，士多店每卖一瓶我们的水就会多赚八分钱，在价格上占了优势。士多店老板们在销售时，对一般不怎么考虑品牌的消费者就会主动拿价格低的水给他，这样我们的量就会提高；二来客户多拿了货，为了不压货，他就会努力地帮我们推销，这样他三箱卖完，我们也就拥有了一些固定的消费群体。当然，这样的市场推广增加的成本可以要求厂家和我们共同承担。另外我还提出，针对一切学校旁边的士多店，应该多印刷一些海报去粘贴，学生对我们这个聪明盖还是比较喜欢的。我也把士多店的一些老板反映的一些批发部送货不及时、服务态度不好等情况整理好，并加上了自己的建议。我们是这个水的总代理，但我们不可能把货都送给士多店，同时需要依靠各个区的批发商，我们应该有一套可以制约他们、刺激他们的方法。写完以后，我又修改了两次，觉得基本做得很到位了才睡觉。那个时候我还用不起电脑，我们水店做，只有总部有电脑。

第三天，我九点赶到了古月，把我的计划书交给了胡老板。他看了以后非常高兴，觉得我很用心，当场就拍板我可以立刻来上班了，并让我负责越秀和荔湾两个区的业务，并管理四个业务员。我们首要的任务是在两个区确定两个代理商，然后协助代理商把市场推广开。这个时候我的基本工资已经是一千块了，越秀荔湾两区每卖一箱水我

提成一毛，我自己每推销一箱，如果是新客户则可提成五毛，自己去续单可以拿两毛的提成。我算了下账，如果做得好，一个月三两千不是问题了，更主要的是，我不用再继续靠体力赚钱了，这让我很兴奋。

回到店里，我立刻给陈总打了电话，说我要辞职了。陈总在电话里说："小胡没必要那么着急下决定，你等我过来，我想和你谈谈。"

"谢谢你陈总，我已经决定了！"我说。

"我们还是先谈一下，我想你会改变主意的。"陈总说。

"好吧，我等你，谢谢陈总能这么看得起我。"

"好，你给阿林说声，中午做饭把我的也做上，我加菜！"很多年以后我都在想陈总，觉得他是典型的粤商代表，精明而节俭。最开始的时候我还曾因为他的节俭觉得他很小气，开几十万的车，但和我们一起吃饭，也是AA制，后来我开始佩服他的节俭了，那是我穷困时的优点，但后来钱不那么紧张以后我这个优点就渐渐消失了。

中午陈总过来了，刚坐下就问我："小胡，好好地怎么就不干了？"

"老板啊，我也是需要提高的，一开始我就跟你说了我不送水的。"我在说话比较严肃的时候就叫他陈总，想让气氛轻松点的时候就叫他老板，而且后面的这个称呼一定要感情很丰富，略带夸张。当然，我说的是实情，天气越来越热了，送水这种工作确实是太辛苦了，不到万不得已，谁愿意做?

## 第三章 梦想在歌唱（9）

“我知道你是有能力、有想法的人，这个店的业务能好起来，你起的作用最大。”陈总有些感慨地说，“你看，开始你们五个人过来，现在就剩下你和小刘两个了。这个店现在没有主管，其实老曾走了以后，我就打算让你来做的，但你也知道，你还需要锻炼一下。”

“谢谢你的认可，可我真的决定了。”我真诚地说，心里也有些留恋。这几年来我在外打工，从来没有一个大老板因为我的辞职而来挽留的，陈总是第一个。如果不是空间很小，待遇很低，工作很辛苦，就为这份知遇之恩，我就舍不得走了。当然，如果他一开始在老曾走了就叫我做主管，我也一定不会走。估计陈总想我又做业务员，又做送水员更能满足他的需求，但这显然满足不了我的需求。

“那边给你的待遇怎么样？”陈总问。

“加上提成应该有两千多，更主要的是我可以做我喜欢的工作了。”

“我知道，我刚才打电话给老胡了，他说你不错，我也跟他说不想让你走。”

“你太抬举我了，陈总，没必要的，找一个送水的很容易的。”我心情很复杂，也有点委屈——留我也没见有点诚意。

“小胡，你觉得我会为挽留一个辞职的送水员从新市跑过来吗？”陈总说。

我沉默，不知道该如何表达，他的意思我明白，所以也感激，但随便表态显然不利于谈判。

“你如果真的因为不愿意送水而辞职，啤酒业务也是我管，你可以过去，想去餐厅那边我也可以安排，我们公司这么大，有你的发展空间。”陈总说，显得很诚恳。

我思考了半天，那边的工作带着新鲜的诱惑，让我一直很兴奋，我说服自己决定了的事情就不要回头。我终于下定决心，婉拒了陈总

的挽留，表示失业了再回来找他要口饭吃。他最后表示理解，但还是说，你现在没房子住，可以暂且先不用搬走，和大家挤着先住下，也可以节约点费用，实在做不下去了再回来，我随时欢迎。

很多年以后，我常常想起陈总，想如果我没走，不知道会是一个什么样的光景？应该也不差吧？但人生的路既然选择了就没必要再回头去检讨，只需要努力地向前走。

我正式到古月公司上班，成为了一名业务主管，负责越秀荔湾区的业务拓展。两天后，我的工作证和名片印了出来。我第一次拥有了自己的名片，我看着上面写着越秀荔湾区业务主管，下面黑色的小楷清清楚楚明明白白地写着：胡亥。我一次次忍不住兴奋地笑，这个职称太让我喜欢了。

我在想自己这次为什么进步这么快，我想主要在于自己越来越有信心了。以我菜鸟级的业务水平，又没有行业操作经验，要是放在以前，连应聘业务员估计都会心虚。但经过了这几个月的锻炼，我发现了业务开拓也并没有想得那么艰难，当然我的那份市场调研也功不可没。深入一线了解了真实的情况，并真实地反馈给老板，让其看到了我的用心，一些促销措施也行之有效，也让老板觉得我具有一定的业务水准，这也应该是个关键。还有就是我在写市场分析报告的时候所表现出来的一些理论知识，这来源于我不停地读相关书籍的功劳。后来公司前期推行的业务政策就是我当初的建议，我真正地感觉到了，只要有信心，愿意努力，其实成功并不像想象的那么艰难。

到了古月上班以后，我回了次新市，找到汪伟、余德顺和陈德铭，我请大家吃了顿饭，感谢大家曾经对我的照顾。陈德铭喷着酒气说，胡主管，我早就看出你不是一般的人，以后一定会混得比我们好得多，以后小弟我要是混不下去了，记得给我一口饭吃啊。我听着很舒服，笑骂，老陈你这家伙明明比我大，这么说不是损我嘛。我口上虽然这么说，但心里却乐得花儿一样，马屁这个玩意，是人都喜欢。所以，我决定以后一定要多拍客户的马屁。

## 第三章 梦想在歌唱（10）

我也虚荣地第一时间给家里写了封信，还在信里夹了一张名片。我跟外婆说我现在混得很好，老板很信任我，待遇不错，工作也轻松。

但真的有这么好吗？我第一次走上管理岗位，第一次涉猎了从来没有经历过的行业，而且这个产品明显并不受市场认可，我这么兴奋地盲目地闯进去，真的就是最正确的选择吗？我不知道。除了竭尽全力做到最好，我别无所选。

五、兼职

进了古月我才知道其实做支装水的推销从难度上来讲，反而比桶装水要简单些。因为桶装水面对的是终端客户，你需要说服他购买，这个过程会很艰难。而支装水面对的是零售商，如果价格合适，有钱赚，他就会拿货。

我把要找两个代理商的事情跟新市的主管说了，他就给了我些资料，并给了一些建议。很快我就确定了两个区的代理商，然后帮助他们开拓业务。

开始铺货的阶段是按照我提交的报告上买两箱送一箱的促销方式执行的，由于价格上占了优势，很多个店都拿了我们的货，没过多久，就完成了第一次铺货。铺完货以后，我偶尔去跟踪一下，贴个海报之类的，工作很快就清闲起来。我第一次感觉到工作的轻松，也才明白原来做业务这么简单，想起前几个月刚往这个行业闯时的艰难，真是感慨万千。

晚上我依旧住在水店，因为又来了新的送水员，刘磊搬到下铺，我就和他睡在一起。晚上我就常常鼓动刘磊说，你形象这么好，嘴巴又会说，不做业务太浪费了。他见我做得这么轻松，自己送水送得那么辛苦，也很动心，但因为没有做过，他还心存畏惧，一直下不了决心。

这天我在周门一个士多店贴完海报，看到旁边有个水店写着招聘业务主管和业务员的启事，心想反正没事情做，偷着做个兼职吧。

店里坐着两个女人，一个四十几岁一个二十来岁。见我进来，小姑娘就站了起来，说："先生要买水还是看看机子啊？"

"这里招业务主管？"我笑着问。

"你等等。"小姑娘对着楼上喊，"刘经理，有人应聘。"

这个铺面分上下两层，一楼是水店，上面还有一层，应该就是那个刘经理的办公室了。我听到上面叫了声，"叫他上来吧。"

我从楼梯爬上去，一个四十几岁的男子坐在一个办公桌后面，前面摆了两个沙发。他见我上来，也站了起来，说："坐。"

"谢谢。"我坐在靠门边的那个沙发上。他走了过来，坐下以后，他说："怎么称呼啊？"

"我叫胡亥，这是我的名片。"我从包里拿出名片，双手奉上。

"这个水我知道，清远的嘛！"他接过我的名片，看了一下笑着说。然后递给我他的名片，我看到上面写着明山泉广州总代理，经理刘会城。

"是啊。"我回答，"是清远的，现在主要是做支装水，桶装水这边还没有。"

"以前做过桶装水没有？"他问。

"做过以利。"我说，"周门这个店我还是*。"

"知道，就在前面不远！"他说，"那看来我就不需要介绍太多了。"

"是。"我笑，"水的业务很简单，我是老手。主要是待遇和提成我更关心。"

"你想做专职还是兼职？"

"兼职吧。"我说，"我现在这个工作还不错，市场已经打开了，目前没什么事情做，刚好可以做一下你这个。"

"那好，兼职主要是拿提成，当然完成一定量的话我也给底薪。"

“计算方式是？”

“新开发的客户，每桶两块钱的提成，续自己的单是五毛钱一桶，如果一个月完成八百桶，我再另外支付你一千块的基本工资。”

“行，安排给我做名片吧。”我说，“希望合作愉快。”

“好，明天中午过来拿就可以了。”刘经理伸出手，说，“合作愉快！”

两手紧握，一种男人和男人之间的契约竟然就这么简单地达成。我走出店门口的时候想起这一年多来的经历，恍如隔世。以前找工作是那么艰难，而现在竟然是这么简单。

快到吃午饭的时间了，我到街边的一个店里买了份烤鸭，拿回水店。阿明看见我来了，就笑，“胡主管，今天加菜啊！”

“我刚经过这里，中午一起吃吧。”

“那你给我接下电话，我去做饭。”

“好。”阿明去做饭，我给他接电话。刘磊不一会儿也回来了，我把兼职的事情跟他说了，他羡慕得不得了。我再次动员他出来跟我做业务，我说，你送一辈子水，老板再器重也不会有出息的。我忽然想到这句话南方电子城的刘老板曾经跟我说过，很久没去看他了，下次过去一定找个机会去拜访他一下。

“老大，我没你这个水平啊。”刘磊听了我的话，还是有点担忧地说。

“我带你嘛。”我说，“你可以先不辞职，请个假，我带着你跑几天，练到差不多了就出来做嘛，很简单的。”

“那好，我过两天请假跟你去学习一天吧。”

第二天，我拿了明山泉给我做的名片，开始给他推销。

跑了两条街，记下了几个意向客户，最后我看到一个店面口停了很多自行车，自行车上面写着《南国早报》的字样。我进了店门口，看见一个二十来平米的铺面里，靠墙三张桌子，最近门口的桌子后面坐着一个长脸的男子，他带着一幅黑色镜框的眼镜，显得很斯文；中

间桌子后面坐着一个金色短发的女子，最里面坐着一个脸型瘦削的男子。几张塑料凳子上坐着一些穿着统一工作服的送报纸的人。

我想里面的这个肯定就是负责人。我径直奔他而去，那男子也看到我了，就问："有什么事情？"

"你好，我是明山泉的业务主管，请您给我两分钟时间，让我有机会给你介绍一下我的业务。"说着我递上了自己的名片。

我原来以为这只是一次简单的营销，没想到，这个名片递出去以后，我的命运就和这群人有了莫大的关联。

## 第四章 闯进传媒圈（1）

一、传媒圈初接触

这个男子叫朱长生，他和我交换了名片，我看到上面写着《南国早报》荔湾区发行站站长的职务。

我说了些例行的推销词，他一直笑着听，偶尔说句没有用的话，但并没有表现出想结束谈话的意思。按照我时间不长的业务经验分析，只要找到问题的突破口，这个客户应该有戏。他没有一次购买那么多水的费用，这是关键点。

那么如何才能打动他？哪种方式更适合他？我考虑了下说："你看，你现在一个站有二十几个送报纸的，天气热了，每个人每天在外面买一瓶水要花两块钱，一天合计五十块左右。如果用桶装水的话，一桶水差不多能装四十瓶，这么算下来，差不多一桶水可以给员工省下七十块钱。大家每个人每天只出五毛钱就够了。"

"嘿嘿，账倒是这么算的，但我还不是要买你的机子才能用？"他嘿嘿地笑，提出新的问题。

"这样，你买我二百桶水，我想三个月差不多就喝完了，我送一台机子给你吧。"一台台式机的价格明山泉给我的成本是一百二十八，如果他买二百桶水，我光提成就可以赚四百块，这个方式他如果接受，我又不亏本。而且这样的大户，也许可以说服刘经理送机子。

"二百桶水你打算给我算多少钱？"

"现在是十三块一桶，我给你算十二吧，再低就没办法送机子了。"

"我不要你那个温热的机子，你要是送冰热的我就要了。"

"大佬，冰热的要卖三百五十八啊，你这样一算，我们就没钱赚了。"这个时候我已经会说几句广州话了。

"少来了，你的机子的成本肯定没那么高的，我们这里一天至少要喝两桶，你的水成本也不会真的那么高。"

谈了一会儿，谈不下去，朱站长坚持两个观点：第一，必须送冰热的，因为员工夏天送完报纸回来都很热，只有冰热机才适合；第二，他们的钱是大家出，只能每天送几桶水收几桶水的钱，喝完二百桶了，机子就正式归他了。我努力了半天，觉得他说的都是实情，就出去给刘经理打了电话，刘经理考虑了一下就同意了。

开了户，不一会儿，水店的送水员就把水和饮水机送了过来。朱站长这个时候已经和我比较能谈得来了，动员我说："你业务能力这么强，干脆来我这里上班算了！"

"送报纸啊？"我笑着问，带着点不屑。

"你这个水平来这里一定会赚钱的。"他故意忽略我的问题。

"嘿嘿，可是我现在不打算送报纸啊。"我笑，心想好不容易摆脱了靠力气吃饭的时代，再回头多蠢。

"你可以少送点嘛，我们这里提成很高，做得好的话，一个月能赚两三千。"

"每天要起来很早吧？"那个时候我对这个行业还一无所知，尤其对送报纸的一点都不了解。

"五点起床，一般一个多小时就送完了。你如果来，我给你安排一条好线路，只是象征性地送点报纸。你主要去搞征订就可以了。"

"基本工资多少？"我问。

"八百。"朱站长说，"我觉得你这么年轻，又这么能干，在现在这样的小公司做，能有什么空间？到报社这样的大平台，才会有你发展的机会！"

我沉默了一下，他说的这个情况正是我以前和目前都面临的问题。现在公司里的主管对于我而言就是最高职位了，我不可能有更多的机会，唯一比这里强的就是工作比较清闲。

## 第四章 闯进传媒圈（2）

“这样吧，我给你介绍一个能干的人来吧。”我想起刘磊，他每天送水辛苦得不得了，而且又看不到前途，这个地方怎么也比他现在强得多。

我用他们的电话给刘磊打了传呼，没过多久，刘磊来了，彼此相谈甚欢，刘磊当下就决定过来上班了。但由于要交三百块钱的押金，刘磊没发工资，我就先给他垫上了。

离开发行站后，我非常开心，一是又落实了一笔业务；二是刘磊的问题我终于解决了；三是我发现自己越来越有市场，越来越多的人认可自己了，我再也不是年初那个连份搬运工都找不到的人了。想想不过半年时间，自己变化竟然这么快，可见营销工作对于人的锻炼有多么重要。

下午没什么事情，我就跑去南方电子城去看刘老板。到的时候他正忙着打包，我就给他打下手。做完以后，他问起我的境况，我把两个公司的名片都给了他，并感谢他的提点。他看了我的新名片说：“你走了以后，现在这个送水的服务不怎么好，我还有两张水票了，喝完就喝你现在这个水算了。”

我想起陈总对我的厚爱，实在不好意思抢他的客户，就说：“其实要论水的质量和名气，以利要比明山泉好得多，你做这么大的生意，还是以利适合你。服务的事情，我马上给水店打电话，叫他们改进一下。”

“怎么你不是做水业务的吗？我给你业务你还不想要？”他有点不理解。

“以前的老板对我比较好，我走时他还专程过来挽留，而且现在还让我住在水店里，我要抢他客户，这不是猪狗不如吗？”我坦诚地告诉刘老板。

“不错，兄弟，哥哥没看错你。”刘老板拍着我的肩膀说，“一个人的成功，人脉至关重要，名声也很重要，其实这两则也是相互关联的，一个名声好的人，人脉就会好。你能不贪图小利，而心怀感恩，以后一定能有一定成就的。”

我有些害臊。很多年以后想起刘老板的话，才明白这是至理明言，一个急功近利的人就算短时间得到了想要的，时间久了也会越走路越窄，早晚会无路可走。而一个厚道的人，就算短期会失去一些眼前利益，但人脉会越走越宽，业务也就会越做越大。

从那以后，我开始学会珍惜名声，我告诉自己宁损经济利益，绝对不可以损害自己的名声。

二、授徒

过了两天，刘磊从水店辞职了。水店生意越来越好，两个送水员都送不过来，新市的主管骑着摩托车每天过来亲自顶上了，但还是送不过来，虽然老板希望刘磊能再帮着送几天，但刘磊去意已决，陈总没办法只有从其他地方调了个人过来。我心里很愧疚，这一切都是我造成的，但我想到刘磊有了一个好的平台了，心里也有些安慰。

刘磊被逼着搬走了，我还继续住在水店，和新来的送水员住一起。由于已经到了六月中旬，天气已经有些热了，刘磊就在站里和几个没钱租房的人晚上一起睡地上，或者搭几张椅子将就下。

那个时候，《南国早报》刚刚提了价，比《广州日报》还要贵，买的人少，征订起来也很艰难。刘磊一天业务也没做过，更加不知道如何开展业务，我以前答应过要带他的，所以就叫他跟着我跑业务，看我如何推销。

我带着刘磊跑了半天以后，我说，你现在已经看了半天了，是该自己去实践一下了。

“我还是在再跟着跑跑吧。”刘磊说。我明白他是无法战胜自己，我想起我第一次推销电子表的时候，何尝不是如此。那个时候又有谁来带我？我如果不是因为好强，也一定会像余德顺一样战胜不了自己

而放弃。想到这里，我对刘磊说：“你必须要学会自己去面对客户，如果你不敢走出这一步，你永远都只是一个送报纸的，而不会是一个营销员。”

## 第四章 闯进传媒圈（3）

“老大，我有点怕啊！”刘磊还是不敢。

“他会吃了你吗？”

“不敢张口啊，老大！”

“那你干脆滚回去送你的水算了，别给我丢人了。”我有些恼怒，没想到一个人竟然会这么没信心，其实这个时候我忘记了当初自己或许还不如他。

“你别生气了嘛，老大。”刘磊说，“那我去试试？”

“去，就进这个店铺。”我们这个时候在人民南路，刚走到一个卖五金电子的铺面门口。

刘磊拿着份报纸走到门口，我以为他要进去，谁知道他站了会儿又退了回来，看到我生气了，他就赶忙说：“老大，人家在卖东西啊，正忙着。”

“那就等她卖完东西，你就进去，必须进去。”我给他下了死命令。过了会儿，里面买东西的人出来了，我说：“现在进去！”

刘磊走到门口，迟疑了下，又跑了回来，说：“老大，要不你再给我示范下，就这最后一个了，我一定跑下一个！”

“不行，这次你必须一个人去！”我想，如果他这个样子下去，下一家他还是会害怕的。

“算了吧，老大，我们先去买瓶水喝吧？”我看到他哀求的眼神，真想踹他一脚，恨铁不成钢啊。

“阿磊！”我盯着他，严肃地说，“你知道吗？不克服你的心理障碍你永远也不会成功。你没有退路，你必须亲自闯过去。你看我跑了这么多家，都见过我怎么说了，客户会吃了你吗？不会！她会打你吗？也不会！你会因为她不接受你的推销而少点东西吗？更加不会！她大不了不要，还能对你怎么样？”

“老大，我知道，我心里明白，可我就是很紧张！”他看着我，眼神满是哀求，像是要奔赴刑场。

“你要不进去，以后你就不要再叫我老大，我从此没你这丢人的弟弟。”我火气一下就上来了。

他低着头不说话。

我更加恼火，大吼，“你去不去？”

我看着他大口地喘着粗气，像在做激烈的思想斗争。过了会儿他好似下定决心一样说：“老大，你别生气，我去！”

我和他一起走到门口，店里的女人正在喝水，我用手推着他的后背，把他推到门口。我手一松，以为他会走进去，没料到他猛地又退了回来，我猛地一推，他一步就跨了进去。那个妇女站了起来，问：“老板，要买点什么？”

“不买什么，我随便看看。”我听到刘磊这么说，心情跌落到了极点。难道我真的错了？难道他真的就不是一个做营销的料？

我走到路边，掏出一支烟点上。刘磊出来以后，默默地站在我身边，叫了声：“老大！”

“滚，我不是你老大，我没你这个弟弟，你他妈的以后不要说认识我，我丢不起这人。”我忽然情绪不能控制，对着他大骂。

“你不要生气了，我去跑还不行吗？”他见我这样生气，估计也有些觉得对不起我。

“你去跑？”我冷笑，“你是这块料吗？你丢不丢人啊。”

“我去隔壁这间，你跟我一起去，我一定不会跑的。”

“一起去跟你丢人吗？”我这个时候心情也慢慢地平静下来了，但话语还是有点刻薄。我想这样的话固然尖刻了点，但何尝不是一种有效的激将法，如果他真有点自尊，就会像个男人一样站起来。

“老大，我不是孬种，我知道你是为我好。你放心，我他妈的也豁出去了，大不了一死。”刘磊终于下定了最后的决心。

“好，那我就陪你最后一次，如果你真的敢去推销，我就还认你这个弟弟，如果你不敢，你就滚得远远的。”我再次给他施加压力。

## 第四章 闯进传媒圈（4）

我们两个到了隔壁的铺面门口，还是一家五金店。店里有三两个人正在那里喝茶，见我们进来，一个男子就站了起来问："两位老板，要买点什么？"

我不开口，盯着刘磊。我见他愣住了，不知道怎样开口，就用手打了他一下。他好像马上反应过来一样说："老板，我是《南国早报》的征订员，你需不需要订份报纸看看？"

"我现在正忙着，下次吧！"男子说。

"我们的报纸现在是全新改版的，内容很好看的。"刘磊估计看到了我鼓励的眼神，接着说。

"我看过你们的报纸，办得确实不错，但现在真的没时间，下次再说好吗？"男子依旧拒绝。

"那好，打搅你了啊。"刘磊说完就往外跑。

出来以后，我看着他，问："难吗？"

"挺简单啊。"刘磊也笑了起来，如释重负的感觉。

"有什么感想，觉得这个客户有戏吗？"我问。

"他叫我下次来，应该有戏吧。"

我没有告诉他这是最常见的拒绝方式，也不忍心打击他刚刚升起来的热情，就问："那接下来你该怎么办？知道怎么跑了吗？"

"老大，你放心，我今天一定要跑五家！"刘磊坚定地说。

"拿下五个订单？"我想这个小子也太不知道天高地厚了吧。

"不是，是跑五个客户。"刘磊说。我听了气不打一处来，真恨不得再踹他一脚。但想想他也不容易，万事开头难，总算有了第一次。他已经走过了最艰难的时候了，以后成就怎么样，我就帮不了了，那全得看他自己的努力了。但我万万没有想到的是，他从这一天后，竟然像忽然得到了武功秘籍的武林高手一样，一下子就成长了起来，业绩从此突飞猛进，刚过了二十五号，一下子就把所有发行员的业绩都

超过了，然后稳稳地坐在了第一名的交椅上。我多次去他们站里，每次朱站长看到我都非常感激地对我说，感谢我给他推荐了一个高手。要知道，他仅仅只用了不到半个月，就把一个站里二十几个人近一个月的业绩都超过了。

每次听到朱站长夸奖刘磊的时候，我都很高兴，也非常有成就感，这是我第一次带徒弟，成效就这么明显，或许这注定了我以后要在培训的路上走得更远吧。刘磊倒也识趣，总是在这个时候说，我的业务水平都是我大哥传授的，没有他就绝对没有我。每当这个时候，朱站长又会毫不例外地开始动员我到他们站里去做。渐渐地，我的心也动了。

后来我常常想起我和刘磊第一次营销的经历，我们过分地高估了困难，对未知充满了畏惧。其实所有的困难和障碍都是自己制造的，在没进那道门之前，我们把它想得过于艰难，进去以后才发现里面窗明几净，很是豁亮。其实最难的不是战胜客户，而是战胜我们畏惧的心。我想起一句老话，有信心不一定成功，但没信心一定不会成功。

三、遭遇零业绩

刘磊进了报社以后，我又开拓了一些业务，月底算工资的时候倒也有两千多的收入。但随着促销取消以后，我们的货就不好卖了。我每次去看刘磊的时候，心里就会想到，他半个月不到就能把那些人干掉，可见这些人的业务水平确实不敢恭维，而刘磊的业务技能是我教的，如果是我来做，那不就更无敌了吗?

我想起朱站长说的发展空间的观点，开始有一些动心，但又有一些矛盾。我开始一次次地思考自己下一步的抉择。

## 第四章 闯进传媒圈（5）

我心里明白，现在我做的这两项工作，在旺季的时候通过努力能赚到一些钱，但过了夏天，等帮老板完成了市场铺垫以后，这样的小老板一定会因为成本控制的问题，变相逼我们离开。就算能留下，这样的公司像我这样也基本已经到顶了，难道我的追求就仅限于这些吗？我有些不甘心，但想到去报社做要送报纸，每天起来那么早，而且我好不容易才脱离这个阶层，现在再走回头路，我更加不甘心。想了几天，我一直决定不下来。

到了月底的时候，我看到刘磊有了四千块的业绩，按照百分之十五的提成比例算，光这块就有六百多块钱的收入，比他以前在水店的基本工资都高。而且现在他只送四十几份报纸，是送报最少的一个，用不了一个小时就送完了，好像也没有多么辛苦。

我又想，按照刘磊这个月的业务进度计算，他下个月也许就能上一万块的业绩，那提成还不得超过一千五？加上基本工资也得二千三以上。要是我做，当然会比他多得多了。慢慢地我的选择发生了偏移，也许是因为做了多年的文学青年，我对文化单位在内心深处有一些亲近；更因为对未来的发展空间有了一些憧憬，加之朱站长数次动员，我就在七月一号正式决定下来，到《南国早报》荔湾发行站做了一名投递员。

到了报社上班以后我才知道，现在为什么要招聘两个人员，因为这个朱站长以前是一名主管，也是刚刚从别的区域调过来的，过来没多久，就把一个老主管找了个机会给干掉了，这个主管被干掉以后送了半个月报纸，就辞职了。他送的那条线路就是上下九路到南方电子城一线。现在是我上次见过的那个戴着一个黑色镜框眼镜的况主管在送。新提起来的主管叫刘翔，以前也是一个投递员，刘磊接的就是他的线。我跟着况主管送了三天报纸，把线路上的地址都熟悉了，也了解了一些站里的情况。

况主管叫况林，湖南人，为人比较好，是大专生，算是站里学历最高的。他在站里有个最好的朋友叫张风，也是湖南人，后来我们成了很不错的朋友，但也正因为我们三个关系比较好，给我的下一步发展留下了危机。那是我所不能预料的，也是那个时候的我所不能理解的。

刘翔是安徽人，个子很高，皮肤很黑，单眼皮，一笑就看不到眼睛了。据他自己说是高中毕业，但况林和张风都认为他初中都没毕业，后来我见他写字和说话，也看出他的水平很有限。

我第一次见到的那个金色短发的女子叫李玲，是我们站里的内勤，负责发放发票、收钱、收单。

我接线完毕以后，成了况林的手下，刘磊分在了刘翔手下。我线路上总共只有八十来份报纸，比刘磊多，但比其他所有的人都少。每天我送完前面的报纸只需要四十多分钟，然后更多的时间是在南方电子城等几个电子城开门。有一个是八点半开，另外的两个是九点开。南方电子城里共有二十几份报纸，开门以后，用不了半个小时就送完了。送完报纸我就回站了。这个时候我也搬到了站里，每天和大家一起晚上搭两张凳子睡觉。条件很艰苦，但站里的氛围比较好，倒也别有一番乐趣。

每天下午两点是站里签到开会的时间，这时站长通常会讲解一些业务进展情况，偶尔也会做一些培训。我进了站以后，中午开会时，朱站长常常会让我给大家讲讲如何做业务，如何面对客户。我开始很享受这种感觉，感觉自己很牛，但过了三五天，我就不敢再给大家做培训了，因为自从进站以来，我一份单都没出。

## 第四章 闯进传媒圈（6）

开始接线的那三天，因为还有一些交接问题，我没有认真地去跑业务。但接完线，我每天回到站里休息到下午开完会，就和刘磊一起去火车站那边跑单。

火车站有很多服装批发市场，比较有名的是白马服装批发市场和天马服装城等。我们两个人一起去跑单，结果每天刘磊都有单出，而我好像陷入了怪圈，一直过了十号竟然一份单都没出，见了朱站长我开始不好意思了。

我当时怎么也搞不明白，每天兴冲冲地出去，觉得自己当天一定会出单，也觉得刘磊都可以出，我这个师傅怎么可能就不出？但我越是这么想，单就越不出。每天回到站里以后，刘翔就会问我："老胡，今天出了几份？"

我每次听到刘翔这么问，总是羞得恨不得找个地洞钻进去，想起前些天还牛逼哄哄地给别人传授业务技巧，但真到了自己实战的时候，一份单都出不了。我感觉到大家看我的眼神都变了，我恍惚听到人在说我只会吹牛而没有真本事。我的心态越来越消极，越消极就越发没有进度，我知道这样不对，但我没办法调整。

我看到站里墙上的业绩图，每个人的柱形图都随着时间的推移在逐步上升，尤其是刘磊的业绩像个擎天柱一样遥遥领先，只有我的名字上面，没有一点色彩。我的自信心这个时候受到了严重打击，我开始怀疑自己，也许我并不怎么样，并不是自己和朱站长讲的那样能干，但我以前为什么都可以，偏偏现在不行了？为什么站里很多话都说不清楚的人都能出单，而我为什么就偏偏出不了？

问题到底出在哪里？

我想了很多个晚上都想不明白，我开始非常焦虑。

四一鸣惊人

转眼间七月中旬又快过去了一半，我进站的时间已经不短了，但我的业绩表上依然是零。我开始感觉我的心态出了问题，也许过于看低了这个业务的拓展技巧了？我觉得应该虚心地向刘磊学习一下，虽然他的业务技能是我给培训的。

我在心里放下了姿态，想抱着学习的态度来看看刘磊是如何跑单的。

七月十五号的下午，我和刘磊又到了火车站的一个服装批发城，我没有像以往那样，一到地点就和他各奔东西，而是跟在刘磊的后面看他怎么跑单。跟了两个客户以后，我发现他总是一家都不放过，挨着问过去，见一个人就介绍一次我们的报纸和现在送的礼品。我听到他介绍我们报纸的各个板块设置时，忽然恍然大悟。

我一直问客户订不订，而根本没有对我所推销的产品以及现在的促销品进行介绍，也缺乏对产品的研究，这样怎么可能打动客户？我这个老师傅，竟然犯了一个这样低级的错误，真是不能饶恕！后来我给人做培训时，首先就要求学员学会对产品进行系统研究，构建属于自己的推销方法。一个不对产品的结构、性能、历史、优缺点、竞争力进行系统掌握的营销员，一定不是一个合格的营销员。

我又跟了刘磊两家，把他的一些营销语素整理了一下，结合了一些自己的技巧，在心里逐步形成了一套推销这个报纸的方法。我忽然像打通了任督二脉的武林高手一样，又对自己充满了信心。

明白过来以后，我就从另外一个过道开始，一家家地进去询问，我不再走马观花，而是重点推荐我们的报纸的优点，详细介绍一些板块的设置。果然没过多久我就订了一个季度的短单，虽然单很小，但毕竟开了张，我的情绪瞬间就得到了提高，更加确信了自己的方式有效。每个老业务员都知道，心情影响销售情况，积极的心态和消极的心态对业务的达成绝对是两个极端。我找到方法了，心情也开朗了，也踏实地放下姿态逼着自己一个档口一个档口地扫过去，没过多久，我把身上另外唯一的一张票也开了。因为我们身上只能带两张发票，

所以就没办法继续进行下去了。我找到了刘磊，他还没有出单，就要了他的一张发票，不到半个小时，我又开了一份半年单。

## 第四章 闯进传媒圈（7）

发票开完了我心情非常好，去找刘磊，他还在和一个铺面的女子纠缠。我站在那里听他说，一下子就感觉到了差距，尤其在和客户沟通上面他比我还是差了好大一截。我看那女子不怎么答理他，而是专注地看着报纸娱乐版上的八卦新闻。刘磊一个劲地说，你就订一份嘛，我们每天一早就给你送过来了，又不贵，而且现在还有这么多的礼品送。

今年工作稳定下来以后，时间非常宽裕，我每天都会买两份报纸看，一份是《广州日报》，另外一份就是我们现在所推销的《南国早报》，因此我对很多娱乐新闻和娱乐明星的事情都了解很多。我听她忽然叫了一声："啊，林青霞！"

我想这个一定就是林青霞的粉丝了，就说："怎么，你也喜欢林青霞啊？"

"是啊，我好喜欢她的电影。"

"我看我们要握个手，为了我们都是她的影迷。"我笑着说。

"哈哈，听说很多男人的梦中情人都是林青霞，你也是啊？"她也笑了起来。

"被你猜中了。"我笑，"我暗恋她好多年了，这些年找不到女朋友，就是因为没有人能比得上她啊。"

"是不是哟？"她笑。气氛瞬间就生动起来了，她也就不再排斥我们。

没过多久我就说服她订了一份半年单。刘磊收了钱，出来以后就说："老大就是老大，这个女人，我都缠了三四次了，每次来她都只看我的报纸，就是不订，被你几句话就搞定了。"

我也笑，"多看看报纸嘛，做业务的会遇见形形色色的客户，知识结构要完善，才能和更多的客户拉近距离，也才能让她在心里容易接受你。"

刘磊听了点头称是。

我看到他得知我所有的发票都开了出去以后，嘴上虽然在恭喜，可并不是很真诚地替我高兴，我以为这仅仅是因为他今天只开了一份单，而没想到有其他。

回到站里，朱站长见我进来，就问："老胡，今天怎么回来得这么早？"

我故意摇头，唉声叹气，显得很是失落。

"没关系，你现在只是还没适应，订报纸比起你以前的业务而言，其实简单得多，我相信你早晚会做到最好的。"朱站长宽慰我。

我说："谢谢站长理解，我一定会用心的。"

"站长，你别上当了，他今天搞了三份。"刘磊说。

"是不是啊？"朱站长开始有点怀疑，但看到我笑起来以后才反应过来说，"你这小子！"

我也笑了起来，然后去李玲那里交单。

第二天一早，我因为出了三份单，况林这个队的业绩就超过了刘翔。况林很高兴地过来问我："票够不够啊？要不要我给你两张？"

我想到自己为什么非要等到下午再去跑单，为什么早上送完报纸，放着那么好的市场不去开拓？而跑回来这么折腾做什么？

我就把况林的票也拿来了，又叫他多给几份业务报。他见到了我的实因为力，也就多给了我几份报纸。

送完报纸以后，我拿了报纸去找刘老板，他见了我也很热情，我没说自己是来找他订报纸的，只说我现在我进了报社，送一份报纸给他看。

刘老板听了我为什么不在原来公司做的原因以后，也觉得我的选择正确，也说《南国早报》不错，他都经常买。我见他忙，就没说其他的，给他留了份样报就告辞了。我知道我要是开口让他订份报纸的话，估计他不一定会拒绝我，但我实在开不了口，他毕竟帮助我太多了，我如果每次都抱着这么功利的念头去，估计他也会看不起我。

## 第四章 闯进传媒圈（8）

从刘老板那里走了以后，我又找了几个以前订我水的客户，我对他们说，我现在进了《南国早报》，现在送份报纸给你看看，如果喜欢就找我订一份。

送了几天报纸以后，老客户们都有些不好意思了，再加上我每天都去吹风，从产品质量说到终极服务，从以前对我的帮助说到以后我服务的承诺，因此大多数人都订了报纸。

到了月底，刘老板也觉得老看免费的报纸不好意思，就一定要订一份。我虽然一再说我送他看就可以了，不用订。但他不同意，说自己又不缺那点钱，为什么要我私人送。我也就没再坚持，只是每次过去看他忙了，就尽量找机会给打个下手。

到了月底，我光在南方电子城就多增加了三十多份报纸，报款一共有一万一千多。刘磊成了第二名，但也只有八千多的报款；张风第三名，七千多。我再次成了大家佩服、朱站长喜欢、况林依赖的业务高手。

这个时候我越发地认识到维护老客户有多重要了，也认识到营销中，个人品牌的建立是多么重要。如果我以前服务不好，那这些客户都只会是一次性的了，这次再去找他们，就算产品再好、优惠再多、他们再需要，也不会给我机会了。而正是因为我以前留下了好的印象给他们，建立了信誉度，赢得了他们的信任，所以二次推销就简单了很多。二次推销的成功，我想更主要的是因为我这个人，而不是这个产品，因为在和这些客户聊天的时候，他们都说过已经有很多人来推销过了，对此我深信。我把这个观点记录到了我的笔记本上，我还写下了以下的感悟：

“在业务开展过程中，任何一个成功都是异常艰苦的，而丢失一个客户却非常简单，也许只是一次服务不到位、一次对客户无心的不尊重，或者一个承诺没兑现，那么也许你将永远失去这个客户，失去一

次增加财富的机会，失去因为业绩提升而降临的升迁机会。很多业务人员因为脱离了一个行业，就不再重视对以前客户的回访和感谢，而到了需要的时候再回头就必定会增加拓展成本。我不能。我要牢记：业务款是公司的，而客户永远是我自己的。要记住那些关心过我、帮助过我的客户，在有可能的情况下，尽可能地去表达我的谢意，表达出因为他们，我才取得了一次次的进步。人脉就是钱脉，也是成功的基石，这是营销人必须刻在心头上的真理。谨记！

八月初，越秀、荔湾两站合并，原来的越秀站站长和其中一个主管因为水分单被撤职，朱站长成了越荔站的站长。

越秀站在吉祥路，店面比较大，我们搬了过去，晚上还是睡在站里。由于原来越秀站的主管被撤职了，需要新提拔一名主管，朱站长就在会上说了这个消息。然后重点说了，新的主管会从站里业绩优秀的人员中挑选，大家公平竞争，一切靠业绩说话。

我当时还没有感觉出这意味着什么，因为我毕竟刚进来，还没来得及滋生这样的野心。但下来大家一聊，竟然把所有的目光都聚焦在我、刘磊、张风三个人身上了。很多同事见了我就会开玩笑说，老胡，你以后当了主管可要多关照我哟。我嘴上虽然假装谦虚地说，我刚进来，什么都不懂，哪有我的机会啊，但心却开始蠢蠢欲动了。

我想，按照业务水平和管理经验来讲，他们两个显然都比我差很多，而且论业绩，显然我更占优势。我开始下定决心，八月份的业绩一定要再次以绝对优势拿到第一，一定要争取到这个业务主管的位置。但我没想到的是，事情并没有我想得那么简单。

江湖险恶，人心难测。我会如愿以偿吗？又有多少我所不能看到的阴谋正向我走来？我却毫无察觉。